BIBLIOTECA VALLARDI
PICCOLA ENCICLOPEDIA ILLUSTRATA

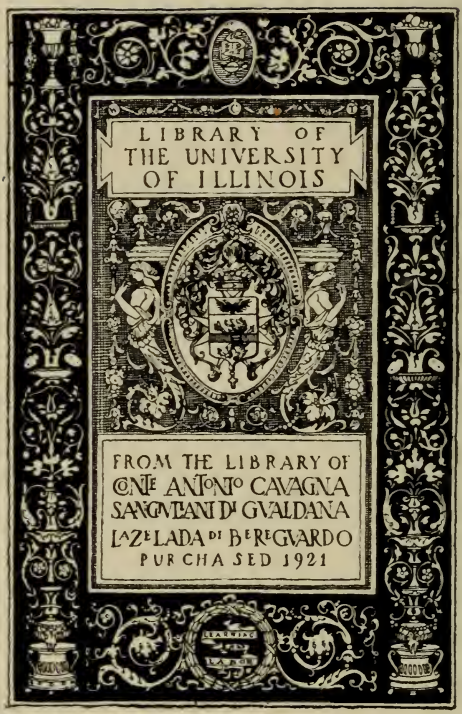
380
C276m

E. CASTELNUOVO

MANUALE
DI
ISTITUZIONI COMMERCIALI

CASA EDITRICE
DOTTOR FRANCESCO VALLARDI

L-4-11
2



380
C276m

MANUALE

DI

ISTITUZIONI COMMERCIALI.

Digitized by the Internet Archive
in 2011 with funding from
University of Illinois Urbana-Champaign

http://www.archive.org/details/manualediistituz00cast

BIBLIOTECA VALLARDI

ENRICO CASTELNUOVO

MANUALE

DI

ISTITUZIONI COMMERCIALI

CASA EDITRICE
DO ARDI

LIBRERIA CARTOLERIA-GRITTI-LEGATORIA DI LIBRI
DI GIUSEPPE FRATTINI
PAVIA - CORSO VITT. EMAN. - PAVIA

PROPRIETÀ LETTERARIA

Stabilimento della Casa Editrice Dott. Francesco Vallardi — Milano.

330
C276m

R. SCUOLA

AVVERTENZA DELL'AUTORE

Quest'operetta riassume un corso di lezioni date agli studenti del primo e del secondo anno della R. Scuola superiore di Commercio di Venezia.

Com'è detto in un volume di *Notizie e documenti* pubblicato nel 1891 dalla Scuola (*Venezia, Ferdinando Ongania, edit.*) il corso va considerato quale disciplina di cultura generale per tutti gli allievi, quale necessaria preparazione per quelli tra essi che si dedicano alla carriera commerciale e frequenteranno il *Banco modello.*

La materia che vi si tratta non forma per sè un organismo scientifico; essa comprende fatti e nozioni d'indole assai varia, attinti a fonti disparatissime, e propri ad agevolar l'intelligenza delle questioni che verranno ripresentate sotto diversi aspetti in altri insegnamenti impartiti nella scuola medesima. Poichè le istituzioni commerciali hanno attinenza con l'economia politica e col diritto e con l'aritmetica mercantile e con la contabilità e con la storia e la geografia e la statistica, e se pur devono talora invadere il territorio delle materie affini non possono sostituirsi ad esse. Di qui la necessità di non uscir dai limiti di un' esposizione obbiettiva in parecchi argomenti ove si dibattono teorie contradditorie fra gli scienziati: esercizio privato o governativo delle ferrovie, monometallismo o bimetallismo, unità o pluralità delle banche di emissione, ecc., ecc. E di qui anche la maggiore ampiezza con cui sono svolti alcuni soggetti d'indole essenzialmente commerciale, quali sarebbero le differenze tra commercio all' ingrosso e commercio al minuto, tra com-

905997

mercio ordinario e commercio di speculazione, i pregi e i difetti delle società anonime, il carattere dei contratti a termine, i danni dell'aggiotaggio, ecc.

Dare un'idea chiara e sintetica del commercio, persuadere dell'utilità de' suoi uffici, spiegarne i congegni, accennarne le probabili evoluzioni, smascherare gli abusi che s'ammantano del suo nome, ecco l'intento ch'io mi propongo ogni anno dalla mia cattedra; ecco il fine che sarei lieto di raggiungere col mio libro. Il quale non pretende al vanto di originale e profondo. Sparse in molti altri libri si troveranno certo tutte, o quasi, le notizie e le osservazioni che si trovano in questo; qui esse sono coordinate e raccolte. Nondimeno ho fatto pochissime citazioni; mi pareva puerile e pedantesco il citare ogni momento opere e autori per cose che sono del dominio universale.

Manuali d'Istituzioni di Commercio in Italia non ne conosco; conosco due volumi d'una pubblicazione tuttora in corso, che porta appunto il titolo d'*Istituzioni del Commercio,* ed è scritta con rara coscienza e dottrina da un antico studente della scuola di Venezia, il professore Mariano Mantero di Palermo. Ma la mole poderosa non la rende accessibile ai più (1).

Del resto, so benissimo che questo lavoro avrà difetti e lacune. S'esso avrà la fortuna di critiche competenti e leali potrà essere migliorato in successive edizioni.

Venezia, luglio 1892.

ENRICO CASTELNUOVO.

(1) Ricordo pure il *Trattato della Scienza del Commercio* del Prof. Antonio Tonzig di Padova, opera pregevolissima, ma anch'essa piuttosto voluminosa, e necessariamente un po' antiquata in alcune parti, visto che l'ultima ristampa ha la data del 1876.

PARTE PRIMA

Del commercio in genere e degli elementi della compravendita commerciale

CAPITOLO PRIMO.

Divisione del lavoro. — Cooperazione. — Baratto o permuta — Moneta. — Trasformazione del baratto in compravendita. — Uffici e ripartizioni del commercio.

Ovunque vi sia un principio di vita sociale, per quanto monca e imperfetta, noi troviamo la *divisione del lavoro* e la *cooperazione*. Questi due fatti, imposti dalla natura delle cose, non possono andare disgiunti. Circa alla divisione del lavoro fu notato giustamente ch'essa corrisponde nel mondo economico alla divisione delle funzioni nel mondo fisiologico. Quanto più alto si va nella scala degli esseri, tanto più distinti e determinati si riscontrano i vari organi che ad ogni essere appartengono; così quanto più progredita è una società, tanto più specificate e distinte appaiono le forme dell'attività umana. Nè ogni individuo ha disposizione per tutto, nè alcuna disposizione può dar pratici effetti se non è coltivata, nè lo sbalzar continuamente da un'occupazione ad un'altra permette di produr molto e di produr bene. Di quì la necessità che ognuno faccia ciò che è più consentaneo alle sue attitudini, all'educazione ricevuta, all'ambiente entro il quale si move. Ma d'altra parte se l'uomo non fosse legato in una tacita associazione d'interessi coi propri simili, la divisione del lavoro sarebbe impos-

sibile. Per provvedere a' suoi bisogni più elementari gli converrebbe fare un po' di tutto: con le sue mani procurarsi e apparecchiarsi gli alimenti, i vestiti, le armi con cui difendersi, il covile ove riparare la notte. E la cooperazione che gli consente di dedicarsi con animo tranquillo a un unico ufficio, anche se il risultato del suo lavoro sia la produzione di cose nè necessarie, nè utili a lui. Pur che siano utili a qualcheduno egli sa che troverà da permutarle con altre cose che a lui occorrono, perchè migliaia e migliaia d'individui sono nella sua condizione medesima, impazienti di cambiare ciò che hanno prodotto con ciò che devono consumare. Lo scambio, ecco dunque la manifestazione visibile della cooperazione.

Si comincia con lo scambio diretto, o *baratto, o permuta;* vale a dire lo scambio dell'oggetto che si vuol cedere con l'oggetto che si vuole avere. Ma questo scambio diretto presenta gravi difficoltà, ed ecco la principale. Perch'esso si effettui occorre la coincidenza di due bisogni che si completino a vicenda. Non basta ch'io m'imbatta in un individuo il quale posseda l'oggetto ch'io desidero; conviene che quest'individuo desideri contemporaneamente l'oggetto ch'io possedo. Nè alla sua volta l'altro mi cederà quello che possede se io non avrò quello ch'egli desidera.

Per togliersi da quest'impicci era forza che gli uomini trovassero un prodotto il quale potesse, almeno entro una determinata cerchia, essere accettato in cambio di tutti gli altri prodotti, essere insomma l'equivalente, il misuratore di tutto.

Ed ecco comparire la moneta di cui sarà parlato più diffusamente a suo tempo. Ora basti dire che; quantunque abbiano servito a quest'uso i prodotti più diversi, quali per esempio il bestiame, onde, da *pecus*, pecunia, le conchiglie, il sale, le pelli d'animali; i popoli inciviliti si appigliarono all'oro e all'argento come le sostanze che in maggior grado possedono i requisiti acconci all'uopo, cioè il valore intrinseco, alto relativa-

mente al volume, la divisibilità, la omogeneità, la inalterabilità, la durata, l'attitudine a ricevere e conservare un'impronta.

Data la moneta, il baratto si trasforma in *compravendita*, ch'è quel contratto mediante il quale una persona cede ed un'altra prende un determinato oggetto verso un compenso pattuito appunto in moneta.

Sono rimosse allora le difficoltà dello scambio diretto. Per aver la cosa che mi occorre non ho più bisogno di avere la cosa che in quel momento occorrerà al mio contraente; per sbarazzarmi della cosa di cui posso disporre non ho più bisogno di aspettar uno il quale abbia un'altra cosa che nello stesso momento occorre a me. La moneta sarà l'intermediario comune. La si dà a fronte di quello che si riceve, la si riceve a fronte di quello che si dà. Fin ch'essa mantiene la sua forma non possiamo valercene nemmeno a quegli usi d'ornamento a cui la sostanza ond'ella è fatta si presta e che sono la base del suo valore. Non importa; noi l'accettiamo perchè sappiamo ch'essa è la merce più facilmente permutabile con qualunque altra merce.

Il commercio si riassume nello scambio, e ormai lo scambio si esplica con la compravendita. Forse non è esatto il dire che il commercio si riduce a comperare per rivendere, e possibilmente rivendere con profitto; ma è certo che sulla compra-vendita s'impernia tutta l'attività commerciale.

Le altre operazioni si subordinano ad essa; o la preparano, o ne dipendono.

Esaminando poi anche superficialmente questa funzione commerciale, noi vi troviamo uno dei tanti modi onde si applicano i due fecondi principi della divisione del lavoro e della cooperazione.

La divisione del lavoro, perchè il commercio facendosi intermediario fra i vari produttori li esonera dalla cura di cercarsi a vicenda e permette loro di attendere soltanto a migliorare la produzione; la cooperazione, perchè in virtù del commercio i popoli mettono

in comune i frutti del loro suolo e della loro industria, e ogni individuo, sia pur d'umile stato, quando si nutre, quando si veste, approfitta dell'opera di uomini ch'egli non conosce, che non conoscerà mai, che vivono migliaia di miglia lontani da lui.

L'azione del commercio è duplice: sullo spazio e sul tempo. Sullo spazio, trasportando i prodotti nei luoghi dove saranno consumati: sul tempo, conservandoli fino a quando saranno a mano a mano richiesti.

Il commercio viene così a tenere presso di sè una riserva di produzione, che ha grande importanza sopratutto per certe derrate di prima necessità, le quali andrebbero soggette a sbalzi repentini di prezzo se potesse sorgere il dubbio che dovessero esaurirsi prima dei nuovi raccolti. Sono i depositi esistenti presso il commercio che salvano delle grandi carestie.

Dalle poche cose dette fin qui appare manifesto pertanto quale utile ufficio presti il commercio, e come sia effetto di vieti pregiudizi il tenerlo a vile, e come sia legittimo il profitto che dovrebbe trarne, e non sempre ne trae, chi lo esercita.

Chiudiamo questo capitolo con alcune definizioni.

Quando diciamo *commercio di un paese* intendiamo il complesso delle operazioni commerciali che in quel paese si fanno. E questo commercio potrebbe esistere anche in un paese che fosse segregato da tutti gli altri e non avesse quindi nè commercio d'importazione nè commercio di esportazione.

Il *commercio d'importazione* si riferisce alle merci le quali vengono introdotte dall'estero nello Stato; il *commercio d'esportazione* a quelle ch'escono dallo Stato per andare all'estero.

Tanto nel commercio d'importazione quanto in quello di esportazione abbiamo le suddivisioni di *commercio generale* e *speciale*.

È *commercio generale d'importazione* quello che abbraccia tutte indistintamente le merci che vengono dall'estero, sia che vi rimangano sia che non facciano che

passarvi. Il *commercio speciale d'importazione* comprende invece soltanto quelle merci estere ch'entrano nello Stato per esservi consumate o trasformate industrialmente.

Commercio generale di esportazione è quello che riguarda tutte quante le merci che escono dallo Stato, così quelle che furono prodotte come quelle che non fecero che attraversare il territorio. Nel *commercio speciale di esportazione* figurano solo le merci nazionali che si spediscono all'estero.

Così nel commercio d'importazione che in quello d'esportazione la differenza tra commercio generale e commercio speciale deriva dal *transito*, cioè da quella massa di merci che entrano da una frontiera dello Stato ed escono tali e quali dall'altra, senz'aver dato luogo a contrattazioni intermedie.

Del rimanente, queste distinzioni riguardano piuttosto la statistica che la pratica commerciale.

Ciò valga pure per quelle tra *commercio marittimo, fluviale, terrestre,* tra *commercio interno* e *internazionale.* Le prime tre qualifiche si riferiscono alla via che prendono le merci, e non hanno bisogno di schiarimenti. Al commercio interno appartengono le operazioni fatte fra negozianti che si trovano nel medesimo Stato; al commercio internazionale quelle che si fanno tra contraenti i quali vivono in Stati diversi. Certo il grande commercio è commercio internazionale; è desso che crea una fitta rete d'interessi fra i popoli, è desso che porta su tutti i mercati i prodotti di tutte le regioni.

Ma nel linguaggio degli affari, e parlando d'un negoziante, ben di rado si dirà ch'egli esercita il commercio marittimo, o fluviale, o terrestre, o interno, o internazionale. Si dirà invece ch'egli lavora nei tali o tali *articoli*, ch'è quanto dire nelle tali e tali merci, che fa il *commercio di piazza* o il *commercio* all'*ingrosso* o quello al *minuto*, o il *commercio ordinario* o quello di *speculazione,* o il commercio *per conto*

proprio o *il commercio di commissione*. Di queste varie designazioni alcune si spiegano col solo enunciarle; sulle altre dovremo più o meno lungamente tornare.

Tuttavia non sarà male avvertire fin d'ora:

1.° che il commercio di piazza è quello che si fa tra negozianti della medesima città, intendendosi per *piazza* una città commerciale di qualche importanza;

2.° che la distinzione caratteristica tra commercio all'ingrosso e commercio al minuto deve ricercarsi nel modo della vendita; giacchè il negoziante all'ingrosso vende ad altri negozianti, e il negoziante al minuto vende ai consumatori.

3.° che il commercio ordinario e il commercio di speculazione differiscono per la natura e l'entità delle operazioni, e pel carattere più rischioso e per lo spirito più inventivo del secondo in paragone del primo;

4.° che nel commercio per conto proprio chi fa l'operazione commerciale ne ha i profitti o ne subisce le perdite: mentre invece nel commercio di commissione profitti e perdite spettano a colui per cui ordine l'operazione è fatta. Il negoziante in commissione, ch'è semplicemente l'esecutore degli ordini ricevuti, percepisce un compenso che si fissa a un tanto per cento e non può esser soppresso se l'operazione è perdente, nè suole essere aumentato se l'operazione è lucrosa.

Notiamo per ultimo che gl'industriali, sebbene compresi dal Codice fra i commercianti, esercitano una funzione alquanto diversa. Essi trasformano la materia prima, e la merce ch'esce dai loro opifici non è quella stessa che v'era entrata. Invece i commercianti propriamente detti rimettono la merce in circolazione quale l'hanno ricevuta o con modificazioni di poco rilievo. Ed è soltanto di questi che noi ci proponiamo d'occuparci.

CAPITOLO II.

Requisiti della merce. — Merci antiche e moderne. — Di alcuni gruppi di merci secondo la pratica commerciale. — Vari modi di designare le merci.

Oggetto della compra-vendita commerciale è la *merce*. Ma in che consiste, che requisiti deve avere questa merce che c' è già accaduto di nominare tante volte?

Che debba esser utile, aver l'attitudine a soddisfare certi bisogni o certi capricci, s'intende da sè. Ciò che non serve a nulla non sarà nè comperato nè venduto. E nemmeno sarà comperato o venduto ciò che pur essendo o utile o necessario è a disposizione di tutti quanti. Valgano ad esempio l' aria e la luce. Bisogna quindi che si tratti di cosa la quale possa divenire proprietà di qualcheduno. Inoltre la merce deve esser trasmissibile e trasportabile, atta cioè a mutar proprietario e a mutar posto. Una casa è trasmissibile ma non è trasportabile; quindi non è merce. Alla merce occorre la mobilità. Le poche eccezioni che la legge riconosce non sono che apparenti. Se è considerata compra-vendita commerciale quella del taglio di un bosco, quella di un raccolto futuro, ciò dipende dal fatto che quantunque al momento della contrattazione l'albero sia ancora abbarbicato al suolo e il grano sia chiuso ancora nella spiga, l' albero è destinato ad esser reciso e il grano ad esser mietuto, e l'uno e l'altro acquisteranno la mobilità che loro mancava.

Col vocabolo *merce* noi non designiamo una condizione intrinseca della cosa, ma bensì uno stato transi-

torio. Un oggetto che pure abbia tutte le qualifiche della merce non è tale sempre; è tale finchè è destinato alla vendita. Si potrebbe anzi fare una restrizione maggiore e dire che è merce soltanto l' oggetto comperato per esser rivenduto. E invero, il produttore non usa chiamar merci i prodotti de' suoi fondi, nè è atto di commercio la vendita ch'egli ne fa. Ma quelle ch'egli chiama genericamente le sue derrate e che specificherà coi varî loro nomi diventano merci passando nelle mani del negoziante e restano merci sin che arrivino in possesso del consumatore. Certo questo diventerebbe ridicolo se accennando al riso, al caffè, allo zucchero, alla farina, all'olio che sono nella sua dispensa, dicesse: *le mie merci*. Erano tali per chi glieli ha venduti, non sono più tali per lui.

Il numero delle merci varia continuamente; alcune spariscono, altre, e sono molte di più, entrano nella circolazione.

I progressi dell'agricoltura e dell' industria, le scoperte geografiche, il perfezionamento dei mezzi di comunicazione richiamano sui mercati sempre nuovi prodotti del suolo e dell'industria che alla loro volta suscitano nuovi desideri e nuovi bisogni. S' intende che questo moto progressivo dev'essere favorito dallo svolgimento della ricchezza pubblica. Se tutta l' umanità s' impoverisse noi vedremmo un movimento in senso contrario e alcune merci non sarebbero più prodotte per mancanza di domanda senza esser sostituite da altre, come avviene invece quando la mancata domanda dipende solo da una mutazione di gusti.

Molte delle merci che sono oggi d' uso comune non erano conosciute affatto o erano conosciute imperfettamente in Europa tre o quattro secoli addietro. Così fra i cereali il grano turco, a cui questo epiteto di turco non si compete, essendo originario dell' America del sud.

Del caffè non si principia a discorrere che nel cinquecento, e solo nel secolo decimosettimo se ne va dif-

fondendo il consumo. Lo stesso valga pel thè, di cui la Compagnia inglese delle Indie manda a regalare nel 1664 due libbre e due oncie a Carlo II, come di una rarità prelibata. Anche il tabacco arriva in Europa dopo la scoperta del Nuovo Mondo, e per mezzo dei Portoghesi, che lo coltivano nell'isola Tabago, sale sui gradini del trono di Francia, e accetto com'è a Caterina de' Medici prende il nome di *herbe de la reine mère*, ed è per qualche tempo una raffinatezza di gran dame, di compiti cavalieri! Lo zucchero di canna è antico, ma pare che i Romani non lo adoperassero che a piccole dosi, come medicinale. Raffinato nel secolo decimoquinto dai Veneziani che lo ritiravano dalle Indie, non acquista una grande importanza di produzione e di consumo che quando i Portoghesi lo trapiantano in America in principio del cinquecento. È invece affatto moderno lo zucchero di barbabietola che oggi in tanti paesi ha preso il posto dell'altro, e sebbene la presenza dello zucchero nella barbabietola sia stata avvertita da *Oliviero de Serres* sino dal milleseicento, si può dire che la coltivazione non ne abbia avuto un notevole incremento che durante il blocco continentale decretato nel 1810 da Napoleone I, perchè essendo chiusi allora alle navi inglesi quasi tutti i porti del continente era forza cercare dei succedanei ai prodotti che si ricevevano pel tramite dell'Inghilterra.

Non erano ignoti ai nostri bisavoli gli spiriti, e se in occasione delle nozze di Caterina de' Medici apparvero come una novità alla Corte di Francia i liquori italiani, ciò significa che allora essi non erano più una novità per l'Italia. Ma per gran tempo essi furono sopratutto una pozione farmaceutica, e anzi in Francia sino al 1678 n'era riservata la vendita ai farmacisti. Oggi pur troppo l'abuso che se ne fa ha creato una condizione patologica speciale, l'alcoolismo, e l'industria della distillazione è divenuta una delle più potenti.

Il carbon fossile e il petrolio sono, nonchè antichi, preistorici. Ma il primo non cominciò a essere adope-

rato che alla fine del secolo scorso; il secondo di cui parlano la Bibbia, Erodoto, Plinio, Plutarco non entra nella categoria delle merci che dopo la scoperta delle grandi sorgenti dell'America settentrionale nel 1859. Ora si aggiunge al petrolio americano e lo scaccia da parecchi mercati il petrolio del Caucaso, che si trova proprio in quelle regioni ove, dopo gli antichi, Marco Polo ne segnalava la presenza nel suo libro di viaggi.

Potremmo moltiplicare gli esempi che sarebbero poi innumerevoli se volessimo cercarli anche nelle merci manifatturate. Ma i limiti ristretti di questo manuale ci vietano le lunghe digressioni. Onde ci asterremo da una indagine che sarebbe certo curiosa e che ci basta accennare. Che influenza ebbero sulle condizioni fisiologiche e psicologiche dell'uomo i nuovi prodotti che diventando per lui a poco a poco altrettante necessità finirono con l'assimilarsi al suo organismo?

Passiamo piuttosto ad un altro argomento.

È un bisogno del nostro spirito, quando ci troviamo dinanzi a un'infinità di oggetti diversi, quello di scinderli in gruppi, di classificarli. E classificare è appunto aggruppare in base alle analogie, separare in base alle differenze. Non v'è scienza, anzi non v'è ramo dello scibile umano in cui la classificazione non abbia una larga parte. E una classificazione tanto più s'accosta ad esser perfetta quanto più s'informa a unità di criteri mantenuta attraverso tutte le divisioni e suddivisioni dei gruppi maggiori in gruppi minori,

D'una classificazione rigorosa delle merci non si può parlare, e la pratica commerciale le associa e disgiunge secondo criteri disparati, visto che non ne verrebbe mai a capo se volesse partire da un criterio unico.

Quale potrebbe essere questo criterio? Non quello delle qualità naturali che varrebbe soltanto per le materie prime; non quello della provenienza geografica, perchè se alcuni prodotti si hanno esclusivamente in certe regioni, altri molti si ottengono quasi da per tutto; non quello della preparazione industriale che sa-

rebbe necessariamente limitato alle merci manufatte; non quello della destinazione perchè spesse volte la misura in cui una merce è usata e le condizioni dei popoli che la usano vengono a mutarne il carattere, e per esempio ciò ch'è oggetto di lusso nei paesi poveri è oggetto di necessità nei paesi ricchi.

Sicchè, senza guardar tanto pel sottile, il commercio, nella sua nomenclatura segue un metodo empirico.

Abbiamo dei gruppi di merci formati in base alle qualità naturali: *cereali, oli, vini, leguni,* ecc.

In base alla provenienza abbiamo il gruppo dei *coloniali,* così chiamati perchè vengono da paesi che erano un tempo colonie europee. Inutile dire che a questo gruppo dei coloniali appartengono il *caffè,* lo *zucchero* di *canna,* il *thè,* il *pepe,* il *cacao.* Lo zucchero di barbabietola, prodotto in Europa, vi entra solo abusivamente.

Fra i gruppi formati in base alla destinazione possiamo cita e le *materie tessili,* cioè destinate alla tessitura, quali la *lana*, il *cotone,* la *seta,* il *lino,* la *canapa,* ecc.

Rispondono al criterio della preparazione industriale i *salumi* (alimenti conservati per mezzo del sale), gli *spiriti* (ottenuti mediante la fermentazione degli zuccheri) i *prodotti chimici* (la cui fabbricazione o il cui impiego riposa su reazioni chimiche), ecc.

Del resto, questi aggruppamenti più o meno artificiali importano poco al negoziante, il quale nelle sue contrattazioni designa la merce col suo nome specifico e con quelle altre indicazioni che valgano a precisarne la qualità. Poichè si capisce che chi vuol comperare o vendere del frumento non ha nessun bisogno di dire che il frumento è un cereale, cosa che tutti sanno, ma ha bisogno assoluto di dire che frumento vuol comperare o vuol vendere, visto che non c'è un solo frumento ma ce ne' son tanti.

E tali indicazioni sono di varia natura. Ora consistono in un nome di paese aggiunto al nome della merce,

come pepe Singapore, o Sumatra, secondo che si tratta di pepe prodotto nell'uno o nell'altro di questi luoghi; o caffè Rio, caffè Bahia, Santos; o grano di Berdianska, di Taganrog, di Odessa, intendendosi in questo caso più che altro il caffè o il grano prodotto nelle regioni che esportano le loro derrate per mezzo di quelle piazze. Ma spesso la provenienza non basta giacchè, per dare un esempio, Bahia non esporta una sola qualità di caffè, nè Odessa una sola qualità di grano, ed ecco che abbiamo il caffè Bahia S S S S, il caffè Bahia *superior*, il caffè Bahia Moritiba, il grano *ghirka* (cioè seminato in primavera) il grano *azima* (seminato in autunno). Ora le indicazioni sono date con un aggettivo esprimente appunto il pregio maggiore o minore della merce, come quel *superior* applicato a una qualità di caffè Bahia. Così olio d'oliva *comune*, *mezzo fino*, *fino*, *sopraffino*. Ora ci troviamo dinanzi a una serie di numeri corrispondenti ad altrettante gradazioni di merito, o a delle marche, o a delle lettere, come negli zuccheri raffinati d'Olanda che si distinguono con le iniziali della fabbrica da cui escono, come pel petrolio raffinato di Pensilvania, *tipo bianco*, che si designa in commercio con le due lettere S W, iniziali delle due parole inglesi *Standard-White*.

Negli spiriti insieme col nome vediamo spesso la provenienza e il grado di raffinazione, cioè la proporzione dell'alcool con l'acqua, espressa in centesimi. Nei vini il luogo di produzione, o il *tipo*, e sovente anche l'anno del raccolto, che, sopratutto per alcune qualità, ha una notevole importanza.

E qui pure si potrebbe tirare innanzi all'infinito.

CAPITOLO III.

Vari modi di determinare la quantità delle merci — Sistema metrico. — Misure e pesi in Inghilterra. — Merce alla rinfusa — Imballaggio. — Peso lordo e peso netto. — Diverse specie di tare.

Premettiamo che nel linguaggio commerciale una certa quantità di una data merce si chiama *partita*. Quando poi si tratti di un complesso di merci che si trovano sopra un bastimento si dice *carico*. Onde un carico può constare di diverse partite.

La quantità della merce si determina o a peso o a misura a volume o a numero; oppure, per esprimerci più esattamente, per tante unità di misura, per tante unità di peso, per tante unità di volume o per tante unità numeriche, le quali rappresenteranno il numero dei *colli* o il numero degli oggetti che si comprano e si vendono. Talvolta queste unità serviranno di base nel fissare il prezzo, e ciò quando saranno identiche; talvolta serviranno soltanto a indicare approssimativamente la quantità contrattata.

Sarebbe desiderabile che tutti i popoli avessero lo stesso sistema di misura e di pesi. Gli affari ne sarebbero grandemente agevolati e sarebbero rese più difficili le frodi. Quantunque siamo ancora molto lontani da questo ideale, bisogna convenire che le condizioni presenti sono assai migliori di quelle di mezzo secolo addietro. Non solo ogni Stato aveva un sistema suo, ma si può dire che in ogni regione, quasi in ogni città, a dispetto anche del sistema legale dello Stato, si contrattasse in base alle vecchie tradizioni. Ora in

buona parte del mondo si è adottato, così nella teoria come nella pratica, il sistema metrico decimale.

Senza scendere a troppi particolari su questo sistema, ricorderemo ch'esso fu creato in Francia con la legge 7 aprile 1795 e fu applicato definitivamente sotto Luigi Filippo a datare dal 1 gennaio 1840.

Come si sa, base del sistema è il metro, unità lineare, che rappresenta la decimilionesima parte del quarto di meridiano terrestre e ha per multipli il decametro, l'ettometro, ecc., e per sottomultipli il decimetro, il centimetro ed il millimetro.

Il coordinamento fra le misure lineari e le misure di capacità si ha formando il cubo delle prime, onde, p. es., formando il cubo del decimetro si ha il litro, ovvero decimetro cubo. Dal cubo del decimetro si ha il millilitro ovvero centimetro cubo.

Il coordinamento col peso si ottiene per mezzo di un'unica sostanza, l'acqua distillata. È il peso di un millilitro o centimetro cubo di acqua che prende il nome di grammo; è il peso d'un litro o decimetro cubo d'acqua che prende il nome di chilogrammo.

L'unità di misura di volume deriva direttamente dall'unità di misura lineare, cioè il metro; quindi l'unità di misura di volume è il metro cubo, cioè un cubo avente un metro di lato.

Unità di misura di superficie è il metro quadrato.

Il sistema metrico è in vigore in Francia, in Italia, nel Belgio, nella Svizzera, nella Germania, nell'Olanda, nella Spagna, nell'Austria, nel Portogallo, nella Rumenia, nel Messico e in alcune repubbliche dell'America del sud.

Persino l'Inghilterra, così tenace nelle sue tradizioni, consente qualche volta a trattare degli affari in base a questo sistema. Ma il sistema suo è tutto diverso.

La sua unità lineare è il *yard* che corrisponde alla lunghezza del pendolo che alla latitudine di Londra al livello del mare fa 60 oscillazioni al minuto nel vuoto. Il yard equivale a m. 0,914. L'unità di peso per le

merci è la libbra *avoir du poids* i cui multipli sono il *quarter* di 28 libbre, il quintale di quattro quarters, la tonnellata di 20 quintali. Una libbra *avoir du poids* corrisponde a grammi 453 $^1/_2$.

Pei metalli preziosi si adopera la libbra *troy* divisa in 12 oncie, 20 pennyweights e 24 grani. La libbra troy corrisponde a gr. 373,233 : quindi l'oncia che si usa generalmente nelle contrattazioni è uguale a gr. 31,102. L'unità di capacità è il *gallone imperiale*, pari a litri 4.543; i suoi multipli più usitati sono il *bushel*, eguale a 8 galloni e il *quarter* eguale a 8 bushels.

Gli Stati Uniti hanno con poche varianti il sistema inglese.

Si dice merce *alla rinfusa* quella che non ha nessun *imballaggio*. Così sarà alla rinfusa il grano gettato come sta nella stiva del bastimento o nel magazzino. Imballaggio è l'involucro che serve a render più facilmente trasportabile la merce, a difenderla dalle intemperie e dalle manomissioni. È imballaggio la fune che lega una certa quantità di cotone, la tela che la ravvolge, la lamina metallica che la comprime; è imballaggio la cassetta, il sacco, la botte, il barile, ecc. Abbiamo imballaggi semplici, doppi, tripli, perchè l'imballaggio deve tener conto della natura della merce, della qualità del viaggio, della stagione, dei gusti dei consumatori. Anzi, quest'ultimo criterio ha una grande importanza quando si tratta di merci destinate a passare immediatamente al consumo.

L'unità formata mediante l'imballaggio prende il nome di *collo di mercanzia*. Questi colli di mercanzia possono essere distinti gli uni dagli altri con marche e con numeri. Se i colli escono da una fabbrica, la marca consisterà probabilmente nelle iniziali del fabbricatore, o in un segno convenzionale che quel fabbricatore stesso abbia adottato. Se il collo è fatto da un commerciante, la marca consisterà nelle iniziali di quel negoziante, e per quanti passaggi la merce faccia da una mano ad un'altra, nè la marca sarà mutata, nè a quella esistente

se ne aggiungerà una seconda che ingenererebbe confusione.

Lo stesso si dica dei numeri; i primi che saranno stati impressi sul collo resteranno attraverso le varie contrattazioni, almeno fintanto che il collo non sia disfatto.

Talvolta quando si tratti di una partita composta di moltissimi colli, anzichè numerarli tutti progressivamente si preferisce dividerli in tante serie, per esempio di cento; ogni serie è distinta dalle altre con una lettera, e poi è numerata dall'1 al 100.

Il peso della merce, col suo imballaggio, si chiama peso *lordo*. Quando dal peso lordo si detrae il peso effettivo o semplicemente attribuito all'imballaggio si ha il *peso netto*. E questo peso dell'imballaggio, reale o convenzionale che sia, si chiama *tara*.

Abbiamo dunque la *tara reale* che rappresenta effettivamente il peso dell'imballaggio verificato a ogni contrattazione, al momento della consegna della merce.

Abbiamo la *tara scritta* che si chiama così perchè è impressa visibilmente sull'imballaggio, e non è altro se non che la tara reale verificata da chi fece il collo e destinata a servire nelle successive contrattazioni senza che vi sia bisogno di estrarre la merce dal suo imballaggio.

Abbiamo la *tara convenzionale* che consiste o in una cifra fissa, o in un tanto per cento sul peso lordo. Così, per esempio, per molte qualità di caffè in sacchi è stabilita da noi la tara dell'1 per cento sul peso; per il petrolio in barili quella di 30 chilogrammi per ogni barile.

Tara legale è quella che si accorda dalle Dogane su certe merci soggette a dazio, quando si trovino in determinati imballaggi, intendendosi quindi che il dazio debba pagarsi sul peso depurato da quella tara. In Italia sui caffè in sacchi semplici la tara è di 1 chilogrammo per sacco. Se in sacchi doppi è di chilogrammi 1,50.

Quando al primitivo imballaggio se ne aggiunge un altro per maggior sicurezza o per altra ragione, abbiamo la *sopratara;* un aumento cioè sulla tara da dedursi dal peso lordo.

Notiamo che alcune merci riposte in imballaggi molto leggeri si vendono a peso lordo, conteggiando cioè anche il peso dell' imballaggio, il quale resta proprietà del compratore.

CAPITOLO IV.

Del prezzo. — Prezzo unitario. — Prezzo razionale e prezzo reale. — Dei listini di merci. — Della qualità e dei suoi rapporti col prezzo. — Delle alterazioni naturali e delle alterazioni fraudolente. — Delle contraffazioni.

Quando pure la moneta non interviene materialmente nella compra-vendita, essa serve sempre a determinare il valore delle cose in un dato momento. È appunto questa determinazione del valore in moneta che si chiama *prezzo*.

Nel commercio al minuto il prezzo è talvolta cumulativo e talvolta *unitario*. Ciò vuol dire che talvolta si riferisce a tutto l'oggetto venduto, tal'altra invece a una unità di misura, di peso, o di volume. Nel commercio all'ingrosso il prezzo unitario è di regola, ma l'unità varia secondo le merci e secondo i casi.

Il prezzo che una cosa ha in un determinato momento è la risultante dell'accordo e del contrasto di due interessi. Dell'accordo, inquantochè è necessario che ci siano due persone disposte l'una a comprare l'altra a vendere; del contrasto, inquantochè chi compera vorrebbe pagare il meno possibile e chi vende vorrebbe ottenere il più possibile. Per chi compera il prezzo dovrebbe esser tale da permettere la rivendita con un guadagno; per chi vende il prezzo dovrebbe contenere in sè diversi elementi, alcuni fissi ed altri variabili, che è opportuno di enumerare. Prima di tutto dovrebbe contenere il costo; poi l'interesse del capitale se trascorre un intervallo tra il momento in

cui si paga la cosa acquistata e il momento in cui se ne incassa il valore vendendola. Le spese tutte quante, di trasporto, di manutenzione, o d'altra specie, dovrebbero esse pure entrare nel prezzo di vendita. Questi sono gli elementi fissi; l'elemento variabile è il profitto, rimunerazione legittima del negoziante per l'opera sua, pei rischi a cui egli si espone.

Questo sarebbe il prezzo *razionale* che poi non corrisponde sempre col prezzo *reale*. Infatti chi compera spesso vede andar deluse le sue previsioni, e nel rivendere la merce acquistata non solo non può ricavarne un guadagno, ma non può nemmeno coprirsi dalle spese sostenute, nemmeno rimborsarsi degli interessi e del primo costo.

Sono le condizioni generali del mercato che determinano il prezzo e non le convenienze di chi compra e di chi vende. E come quelle condizioni generali possono talvolta impedire al negoziante persino di rifarsi di ciò che ha speso, così altre volte esse gli permettono di realizzare un utile superiore al normale. Se noi prendiamo a considerare le operazioni commerciali nel loro complesso, dobbiamo ritenere che nella media i prezzi di vendita contengano tanto tutti gli elementi fissi che abbiamo indicato, quanto, in qualche misura, l'elemento variabile del profitto, senza di che la funzione commerciale sarebbe impossibile.

In commercio si dice *prezzo di domanda* quello chiesto dal possessore della merce, *prezzo di offerta* quello esibito dal compratore, *prezzo reale* quello effettivamente praticato, *prezzo nominale* quello attribuito a una data merce nella quale da alcuni giorni non succedono affari, *prezzo corrente* il prezzo medio della giornata.

La frase *prezzo corrente* può servire a indicare anche quello che i Francesi chiamano *prix courant* e che noi più comunemente chiamiamo *listino*.

Il listino non è che una nota dei prezzi di un certo numero di merci. Abbiamo listini di Camere di com-

mercio e listini di negozianti. I primi pubblicati periodicamente sogliono contenere i prezzi di tutte le principali merci che si contrattano sulla piazza; i secondi si limitano a parlare di quelle merci di cui il negoziante si occupa. Ma se sono più limitati per quanto riguarda il numero degli articoli, sono più diffusi per tutto ciò che concerne le merci a cui essi si riferiscono; non si limitano a darne il prezzo, ma accennano agli affari realmente fatti negli ultimi tempi, alla cifra dei depositi, a quella delle prossime esportazioni ed importazioni, all'andamento dei raccolti, alla probabilità di aumenti o di ribassi. Sovente danno anche altre notizie che possono interessare i corrispondenti a cui saranno diretti, notizie relative ai noli, ai bastimenti sotto carica, ai cambi, ecc.

Dei listini di merci si trovano anche in giornali speciali, e nella rubrica commerciale di alcuni giornali politici.

Detto così del prezzo, veniamo a discorrere della qualità.

Ogni merce possiede certe proprietà intrinseche senza le quali essa non sarebbe più quella che è. Ma queste proprietà intrinseche essa non le possiede sempre in egual misura, e la gradazione delle qualità di una data merce dipende appunto dal grado diverso in cui coteste proprietà sono possedute.

Quando noi le riscontriamo nel grado massimo, abbiamo la qualità migliore; quando le riscontriamo nel grado minimo abbiamo la qualità infima. Tra questi due estremi stanno le qualità intermedie. Questo è il risultato di un esame tecnico della merce, ma il punto di vista commerciale non è identico al punto di vista tecnico, e spesso è preferita in commercio una qualità mediocre a una qualità ottima.

La ragione n'è ovvia, perchè in commercio non si può mai prescindere dal prezzo. Ora è indubbio che alla gradazione delle qualità corrisponde la gradazione dei prezzi. Anche astraendo dal fatto che ordinaria-

mente il costo di produzione delle qualità superiori è maggiore di quello delle qualità mezzane e comuni, queste qualità superiori avranno sempre sul mercato un prezzo più alto. Supposto pure che il possessore di una qualità ottima l'avesse ottenuta con spesa minore di quella che non fosse occorsa al possessore d'una qualità scadente, la gradazione dei prezzi si manterrebbe lo stesso. Perchè o questo fortunato produttore realizzerebbe un profitto grandissimo mantenendo alto il prezzo di vendita, o ribassando questo prezzo in proporzione dell'economia da lui conseguita attrarrebbe a sè tutti i compratori, i quali naturalmente a parità di condizioni preferiscono la merce fina alla merce ordinaria. Onde i possessori di quest'ultima, se non volessero perdere affatto la loro clientela, dovrebbero pur rassegnarsi a ribassare i loro prezzi, tanto da far dimenticare col costo più conveniente la inferiorità del loro prodotto. Essendo dunque costante il fatto che la merce comune vale meno della merce fina, accade sempre che quella sia alla portata d'un maggior numero di consumatori di questa e che vi si facciano più affari. La relazione tra l'aumento del prezzo e la diminuzione del consumo fu rappresentata graficamente con una piramide lungo la quale si fanno correre parecchie linee parallele alla base. La linea della base, che è la più lunga, corrisponde al prezzo più basso e al maggior consumo, le linee parallele che salgono lungo la faccia della piramide corrispondono ai prezzi man mano più alti e ai consumi man mano decrescenti, finchè presso al vertice troviamo la linea del prezzo massimo e del consumo minimo. S'intende poi che la qualità venduta al prezzo più basso deve ancora possedere le proprietà essenziali della merce; se ne mancasse avremmo i rifiuti, gli scarti, i quali si utilizzano anch'essi ma in una misura sempre decrescente quanto più manca in essi l'attitudine a servire a qualche cosa.

Oltre alle alterazioni naturali a cui va soggetta la merce per effetto degli agenti esterni, caldo, freddo,

umidità, ecc., abbiamo tutte quelle alterazioni fraudolente che prendono i nomi di falsificazioni, sofisticazioni, adulterazioni, contraffazioni.

Conviene premettere che lo slanciare sul mercato un prodotto nuovo, il quale possa essere succedaneo d'un altro già conosciuto, e pur non avendone tutte le proprietà ne possieda alcune, e sia, pel suo prezzo minore, alla portata di un maggior numero di consumatori, non è cosa che entri in nessuna delle categorie or ora enumerate, a meno che non si tenti di far passare il nuovo prodotto sotto un'etichetta che non è la sua. Non c'è mai frode quando lealmente si dica che cosa si vende.

Così quando fu introdotto parecchi anni fa il burro di margarina, si era giovato e non nociuto al consumatore, mettendo a disposizione delle classi povere un prodotto il quale era inferiore al burro ordinario, ma poteva in un certo limite sostituirlo e si vendeva ad un prezzo assai più basso. La frode è cominciata quando si è voluto vendere la margarina per burro ordinario, dissimulando studiosamente il vero esser suo.

Da questo esempio si capisce che le adulterazioni, falsificazioni, ecc., si fondano sempre sopra l'inganno. Si deteriora ad arte una merce per diminuirne il costo di produzione e si cerca di mantenerle l'apparenza primitiva affinchè i consumatori non s'accorgano del cambiamento avvenuto. Oppure si cerca di dare a una qualità scadente le apparenze di una qualità superiore per poter venderla come tale. Quindi mescolanze e tinture che talvolta riescono anche nocive alla salute, e che come tali vanno severamente punite.

Perchè la gravità di queste falsificazioni è molto diversa; e come ne abbiamo di quelle che sono quasi innocenti, così ve ne sono altre le cui conseguenze possono essere fatali. Tutte però, sebbene in varia misura, contribuiscono a screditare il commercio e l'industria.

Notisi che, dopo qualche tempo, l'utile che i falsi-

ficatori ritraggono dall'opera loro è assai limitato. I primi che applicarono una falsificazione ne trassero certo larghi vantaggi; ma, la falsificazione scoperta, è ben presto imitata da altri e si crea così una concorrenza tra i falsificatori, la quale tende a ridurre i prezzi e i profitti. Già la prima falsificazione li aveva ridotti. Perchè chi aveva con essa diminuito il costo di produzione, aveva senza dubbio cercato subito di attrarre a sè una larga clientela coll'allettamento del buon mercato, e aveva quindi diviso in parte i suoi utili colla massa dei consumatori. Quando poi la concorrenza sorge e si estende, a poco a poco i prezzi di vendita si riducono al punto da lasciare su per giù il margine ordinario, e si può dir quindi che chi fruisce del risparmio ottenuto nella produzione è il consumatore, il quale è fino a un certo punto complice della frode stessa di cui è vittima perchè bada sempre più al prezzo che alla qualità.

Difficilissima è la condizione dei commercianti e degli industriali scrupolosi, i quali vogliono mantenere genuino il loro prodotto, e precisamente perchè lo mantengono genuino sono costretti a venderlo più caro. Essi vedono giornalmente diminuire lo spaccio, perchè il pubblico, avvezzo ormai ai prezzi agevolati, non s'induce a dare di più sulle assicurazioni del venditore circa la purezza e l'autenticità della merce. E non è già che il compratore non sospetti delle frodi che si commettono intorno a lui; anzi, è forse il sospetto penetrato nell'animo suo che gli fa credere di dover rassegnarsi a comprar sempre merce falsificata e a risarcirsene invece colla mitezza del costo. Egli teme d'essere doppiamente ingannato se si rivolge al negoziante o all'industriale onesto, perchè non è ben sicuro di questa onestà, e di sicuro vede una cosa sola, il prezzo più alto che gli si domanda. Onde mentre la responsabilità dei primi falsificatori è grandissima, non si può negare qualche attenuante a coloro i quali sono trascinati dal malo esempio.

Ciò non toglie che le frodi commerciali debbano esser ricercate e colpite, e che la sanzione debba esser più severa quando esse sono tali da recar insidia alla salute pubblica.

La contraffazione propriamente detta differisce forse dalle falsificazioni e sofisticazioni di cui si è parlato sinora. Essa tende piuttosto a far passare una merce di una certa provenienza, come merce di provenienza diversa. Sarà insignificante quando si limiterà a dare a un prodotto del paese certi segni esteriori che lo facciano credere dal consumatore prodotto di un altro paese ove quella data industria gode maggior riputazione; sarà gravissima e lesiva dello interesse dei terzi quando sul prodotto stesso apporrà la marca d'una fabbrica accreditata. Del resto non c'è dubbio che in questi casi gli interessi offesi invocheranno la tutela delle leggi per punire i contraffattori.

PARTE SECONDA

Di ciò che si attiene alle comunicazioni e ai trasporti

CAPITOLO PRIMO

Delle comunicazioni in genere. — Varie forme di comunicazion terrestri. — Delle ferrovie a vapore. — Loro origine, loro progressi. — Ferrovie di società e ferrovie di Stato. — Tramvai.

L'importanza delle comunicazioni non ha bisogno di molti argomenti per essere dimostrata. È importanza sociale ed economica: sociale, inquantochè le comunicazioni avvicinano gli uomini, servono allo scambio delle idee, accrescono la sicurezza pubblica; economica, perchè ove esse non siano isterilisce la produzione, mentre invece quando c'è la possibilità di trasportare lontano ciò che si produce, l'industria agricola e manifatturiera ne ha stimolo ed incremento; inoltre per esse diminuisce il numero degl'intermediari fra la produzione e il consumo, i prezzi delle cose tendono a ribassare ed a livellarsi, gli affari si compiono in un termine più breve, e le carestie sono più rare e meno intense perchè ogni popolo può supplire più facilmente alle deficenze dei propri raccolti.

Distinguiamo fra comunicazioni *interne* ed *internazionali*. Sono interne quelle che legano le varie parti di uno stato: internazionali quelle che legano Stati diversi.

Dato un paese di una certa ampiezza, le comunicazioni interne possono bastare allo svolgimento d'una civiltà anche avanzata, e ne abbiamo esempi luminosi in alcuni imperi dell'Oriente.

È indubitato però che alla lunga queste civiltà fuori d'ogni contatto esteriore si arrestano, si mummificano in certe forme, in certi pregiudizi, mentre invece, quando si coltivano rapporti con altri popoli e ci si pone in grado di studiare le loro istituzioni, i loro costumi, si dà anche alla propria civiltà quel carattere evolutivo che pare ormai la condizione necessaria d'ogni progresso, e ci si educa a quelle larghe virtù della simpatia e della tolleranza, senza le quali si può esser potenti, non grandi.

Abbiamo vie di comunicazione per terra e per acqua. Intanto ci occuperemo delle prime: avvertiamo solo che molte grandi comunicazioni mondiali sono parte di terra e parte di acqua e allora prendono il nome di *vie intercontinentali*, quale sarebbe per es. quella che dalle Indie attraversa il mar Rosso e va fino ai mari del Nord. Si dicono invece vie *interoceaniche* quelle che attraversano un continente e mettono in comunicazione due oceani, come sarebbe la strada ferrata che da Nuova York va a S. Francisco; finalmente si dicono *oceaniche* le grandi vie marittime.

Nei paesi civili le vie di terra sono artificiali, cioè sono *strade* ben specificate, e distinte dal terreno che le circonda.

Le condizioni naturali hanno avuto una grande influenza sullo svolgimento delle comunicazioni terrestri, poichè dovendosi vincere delle difficoltà per costruire la strada, era necessario che queste difficoltà non fossero superiori ai mezzi di cui l'uomo disponeva in una data epoca. Si spiega da ciò come anche per questo lato i paesi della zona temperata si trovassero in condizioni migliori di quelli della zona torrida e della glaciale, essendo minori gli ostacoli opposti dalla natura.

È evidente pure che ci dev'essere una relazione tra i

mezzi di comunicazione terrestri e i mezzi di trasporto, perchè certi veicoli non possono percorrere che certe strade. E appunto per questo essendo anche ora diversa la civiltà dei paesi e anche nei paesi più civili potendo essere molto diverse le condizioni naturali noi non abbiamo bisogno di risalire il corso degli anni per trovarci di fronte ai mezzi di trasporto primitivi.

Sui monti più ardui vediamo il trasporto affidato all'animale da soma, quando pure non sia l'uomo stesso che ne assuma gli uffici. Nelle steppe e nei deserti troviamo la carovana che rievoca in pieno secolo XIX gli antichi convogli di mercanti; le strade disuguali appena carreggiabili che attraversano alcune regioni non sono accessibili che ai barrocci, che avranno servito al commercio medioevale ; mentre a poca distanza corre la locomotiva a vapore, simbolo della civiltà moderna.

Non è questo il luogo di fare la storia dello svolgimento delle comunicazioni terrestri. Notiamo che abbastanza progredite presso gli Egizi, i Fenici e la civiltà greco-latina esse decaddero nel medio evo e non ebbero un grande incremento che a partire dalla seconda metà del secolo scorso, quando il provvedere alla viabilità divenne uno degli uffici dello Stato. E notiamo altresì che i progressi delle comunicazioni hanno contribuito grandemente alla trasformazione del commercio moderno, hanno scemato l' importanza delle *fiere,* hanno permesso più che mai al negoziante di trattare i suoi affari dal proprio banco e di non spedire la merce sui luoghi di consumo fintanto ch'essa non fosse venduta. E facciamo osservare per ultimo che i mezzi di trasporto terrestri sono tanto più costosi quanto più imperfetti, onde, secondo il Leroy-Beaulieu, il trasporto di una tonnellata di merce fatto per mezzo dell'uomo costa franchi 3,33 per chilometro; per bestia da soma 0,87; con rotabile da 0,20 a 0,45; con la ferrovia 0,06.

Le ferrovie a vapore sono una combinazione di due elementi, la strada e il veicolo. È curioso però che tanto la strada speciale quanto lo speciale veicolo siano stati applicati separatamente.

Sino dalla fine del secolo XVII in Inghilterra, nelle miniere di carbon fossile, si facevano correre i rotabili sopra guide di ferro o di legno che diminuivano singolarmente l'attrito; d'altra parte, circa nel 1770, un ingegnere francese di nome Cugnot sperimentava, sopra le strade postali ordinarie, una sua macchina la quale si moveva per virtù del vapore. Del resto, anche oggi vediamo funzionare la strada di ferro indipendentemente dalla locomotiva a vapore e in qualche luogo la locomotiva a vapore indipendentemente dalla strada di ferro.

Le ferrovie a vapore sono cosa di questo secolo.

Si potrebbero citare molti nomi di persone le quali intuirono il meraviglioso trovato e tentarono di applicarlo; però la vittoria nella nobile gara arrise a un semplice operaio inglese, Giorgio Stephenson, nato nel 1781 presso Newcastle da povera famiglia e così digiuno d'ogni istruzione da non aver imparato a leggere e a scrivere che verso i vent'anni. Fino dal 1815 egli aveva costruito una locomotiva, ma non potè metterla in opera che 10 anni più tardi nel breve tratto di via tra Stockton e Darlington, sopra una strada ferrata che, secondo il primo pensiero degli imprenditori, avrebbe dovuto servire ai rotabili ordinari. Un secondo tronco più importante fu ben presto iniziato tra Liverpool e Manchester, e per questo secondo tronco fu aperto un concorso tra vari costruttori di macchine. Ebbe la palma nel 1829, un anno prima della solenne inaugurazione della strada, la macchina di Giorgio Stephenson « the Rocket, » e da quel momento il nome dell'oscuro operaio divenne uno dei nomi più celebri della storia.

Ciò non vuol dire che le strade ferrate a vapore fossero accettate senza contrasti. Toccò anzi a loro di sostenere una fierissima guerra da parte di tutti gli interessi e di tutti i pregiudizi offesi: toccò loro di vincere la resistenza passiva che lo scetticismo oppone a ogni novità; infatti non furono soltanto uomini presun-

tuosi e retrogradi che combatterono le ferrovie: lo stesso Adolfo Thiers, nel 1834, dalla tribuna francese, mostrò di non credere all'avvenire del nuovo mezzo di trasporto che s'era introdotto.

I fatti hanno risposto trionfalmente alle obbiezioni; hanno anzi superato le aspettative dei più fiduciosi. Se alla fine del 1830 non c' erano che 332 km. di strade ferrate, si calcola che nel 1860 ce ne fossero 357000, e ora (1892) ne avremo circa 600 mila.

In Europa, relativamente al territorio, i paesi in cui la rete è più fitta sono il Belgio, la Gran Brettagna, l'Olanda, la Germania, la Francia, la Svizzera. L'Italia occupa l'ottavo o il nono posto e al 30 giugno 1891 lo sviluppo chilometrico delle nostre ferrovie era di 13,277 non compresi i tram a vapore.

Notisi che al principio del 1860 la nostra rete ferroviaria non misurava che 2181 chilometri, ciò che fa apparir manifesto il lungo cammino percorso. Anzi, tenuto conto della configurazione geografica del nostro paese, della parte importante che vi hanno le comunicazioni marittime e del non rapido svolgimento della ricchezza nazionale, si può dire che abbiamo piuttosto ecceduto nelle costruzioni ferroviarie.

Chi si soffermi su questo problema delle ferrovie non durerà fatica ad intendere che la potenza economica del nuovo mezzo di trasporto non poteva rivelarsi appieno finchè non si fossero costruiti i grandi tronchi che mettono in comunicazione i mari tra loro attraversando i continenti e ravvicinano le grandi città marittime alle regioni consumatrici. Finchè si avevano brevi tratti di ferrovie era naturale che una gran parte delle merci si servisse o delle vie marittime o delle vie fluviali o dei canali o delle strade carreggiabili, perchè era troppo grave e molesto il dover scaricare ogni momento la merce per interruzione della strada ferrata. Ma d'altro canto non si potevano avere i grandi tronchi senza vincere grandi ostacoli, opposti dalle montagne, dai fiumi, ecc. e per esempio si capisce che in

Europa per allacciare i mari del Nord con quelli del Sud conveniva superare la barriera delle Alpi. Il primo valico alpino aperto alla locomotiva fu quello del Semmering nel 1853; a questo seguirono il Brennero nel 1866, il Cenisio, o Frejus, nel 1871, la Pontebba nel 1880, il Gottardo nel 1882, l'Arlberg nel 1883. Il Semmering ravvicina al porto di Trieste gran parte dell'Austria, il Frejus e il Gottardo hanno per obbiettivo il porto di Genova, il Brennero e la Pontebba mirano a Venezia, l'Arlberg congiunge il Tirolo con la provincia austriaca del Voralberg, che è limitrofa della Svizzera.

Attraverso il Frejus e il Gottardo corrono le due maggiori gallerie sotterranee esistenti; lunghe quella del Frejus 12233 metri, quella del Gottardo 14920 metri.

Uscendo dall'Europa troveremo però lavori ferroviari ancora più colossali, come quelli della grande ferrovia del Pacifico e delle ferrovie del Perù, una delle quali sale fino all'altezza di 4000 metri. A noi basti accennare che dopo queste opere ciclopiche le ferrovie attrassero a sè una gran parte del traffico e vinsero non solo la concorrenza delle altre strade di terra, ma anche quelle delle vie fluviali e dei canali.

Le strade ferrate constano di tre parti: la strada propriamente detta, l'armamento, il materiale mobile. Esse possono essere possedute od esercitate dallo Stato, possedute od esercitate da società private, oppure possedute dallo Stato ed esercitate da società, o possedute da società ed esercitate dallo Stato.

Il punto più controverso è quello che riguarda l'esercizio, che alcuni vorrebbero governativo, altri affidato ai privati, non mancando buoni argomenti a sostegno di tutte e due le tesi.

Dicono i fautori dell'esercizio privato che lo Stato è amministratore pessimo, che quindi la sua gestione è più cara e meno conforme all'interesse pubblico; che la rigidezza burocratica mal si concilia con un servizio il quale deve tener conto di tanti bisogni, esigenze,

consuetudini diverse; dicono che l'esercito degl'impiegati governativi è già troppo grande perchè convenga aggiungervi anchè lo stuolo degl' impiegati ferroviari; dicono infine che l'esercizio di Stato rischia di subire tutte le influenze della politica e di essere in balìa delle maggioranze parlamentari.

Rispondono gli altri:

1.° Che le ferrovie hanno ormai piuttosto il carattere di un servizio pubblico che quello d'un'industria, sia perchè l'esercizio delle grandi linee non potrebbe in nessun caso venir interrotto, sia perchè alle ferrovie manca quell'elemento che si riscontra nelle industrie ordinarie e che è la concorrenza. Infatti non è probabile che sorgano per opera di due società due linee parallele, e quando pure sorgessero e si mettessero in gara fra loro, esse non tarderebbero a mutare la gara in coalizione a danno dei consumatori.

2.° Che i difetti della burocrazia si trovano molto spesso anche negli alti e bassi impiegati delle grandi società, e che anzi dove queste società ferroviarie sono salite a somma potenza, esse si sono rese intollerabili ai cittadini e hanno assunto il carattere d'uno Stato nello Stato.

3.° Che vi sono ragioni politiche le quali consigliano di lasciare le ferrovie in mano del governo, giacchè la maggiore o minore disponibilità del materiale ferroviario può avere conseguenze incalcolabili in tempo di guerra, ove si tratta di portare sul luogo del bisogno il maggior numero di soldati nel termine più breve.

4.° Che nei trasporti ferroviari ha un'importanza massima la determinazione delle tariffe, e che queste non si possono lasciare allo arbitrio delle società.

5.° Che le influenze parlamentari non si sfuggono quando pure si adotti l'esercizio privato, perchè le grandi società hanno mezzi potenti per accaparrarsi i voti di qualche gruppo politico.

Senza pretendere di risolvere una questione che è

sempre aperta così nella teoria come nella pratica, limitiamoci a dire che la preferenza da darsi all'uno o all'altro sistema può dipendere sopratutto da ragioni di opportunità e da condizioni di luogo, ma che ad ogni modo, quando pure si adotti l'esercizio privato, non si può pensare di sottrarlo a qualunque ingerenza governativa. E invero la stessa America del Nord, la quale aveva applicato in più largo grado la libertà ferroviaria, ha dovuto negli ultimi tempi restringere i freni e provvedere contro gli abusi dei possessori e imprenditori delle sue ferrovie.

La vigilanza del governo sopra le ferrovie è tantopiù legittima inquantochè in Europa ben poche linee si sono costruite e sono condotte senza un aiuto dello Stato. Il quale aiuto può essere di più maniere. Talora lo Stato garantisce un interesse sul capitale investito nella ferrovia, talvolta garantisce un prodotto chilometrico lordo o netto; tal'altra il sussidio è accordato secondo il sistema della *scala mobile*, può cioè venire diminuito quando il prodotto chilometrico aumenti. O si somministra la strada eseguita ed armata, o si dà una somma a fondo perduto. Da noi la legge del 1879, modificata da quella del 1881, determina tassativamente la quantità di concorso governativo delle ferrovie da costruirsi dallo Stato e la quantità di concorso delle provincie e dei comuni interessati.

A tale scopo le ferrovie furono divise in quattro categorie:

1.° Ferrovie internazionali e nazionali, costruite interamente a spese dello Stato.

2.° Ferrovie interprovinciali per le quali lo Stato concorre col 90 % e le provincie col 10 %.

3.° Ferrovie locali importanti per le quali lo Stato concorre coll'80 % e il contributo della provincia è fissato al 20 %.

4.° Ferrovie di minore importanza, per le quali il concorso degli enti interessati (provincia, comune) è del 40 per cento fino alle 80 mila lire per Km., del 90 % per le successive 70,000 e del 10 % pel resto.

Di tutte queste ferrovie la proprietà resta allo Stato.

Circa alle linee preesistenti vigono gli antichi contratti i quali impongono allo Stato, sotto forma di sovvenzioni od altro, un sacrifizio di molti milioni all'anno.

Insieme con le ferrovie ordinarie, le quali hanno una sezione unica dappertutto, ciò che agevola grandemente i trasporti, abbiamo le ferrovie economiche o a sezione ridotta dette anche *tram* a vapore o *tranwai,* costruite sulle solite strade postali e destinate ad allacciare fra di loro i paesi di minor importanza.

Queste non sarebbero atte al trasporto delle grandi masse di merci, nè ad esser percorse con grande velocità. Hanno però il vantaggio di costar molto meno e sono più che sufficienti allo scopo che si prefiggono.

Secondo alcuni la parola *tram* deriverebbe da un ingegnere *Outram*, che avrebbe ideato questa specie di strade; secondo altri invece, ed è la versione più probabile, questo ingegnere Outram non avrebbe mai esistito e il vocabolo tram ci verrebbe dal nord dell'Inghilterra, ove si chiamano così i carri di carbone.

Avvertiamo per ultimo che nessuna strada ferrata può costruirsi senza una *concessione* governativa. Tali concessioni sono fatte per un termine più o meno lungo; talora si estendono fino a 99 anni, tal'altra si limitano a 30. Spirato il termine, la proprietà della strada torna allo Stato.

CAPITOLO II.

Del servizio ferroviario. — Servizio interno, di transito, cumulativo. — Della resa delle merci. — Grande e piccola velocità. — Tariffe generali, speciali, locali. — Tariffe di penetrazione. — Lettera di porto.

L'insieme delle disposizioni, che riguardano i trasporti per strada ferrata, costituisce ciò che si chiama *servizio ferroviario*. È naturale che queste disposizioni variino da paese a paese; nondimeno vi sono alcune norme comuni a tutti.

Così quando diciamo *servizio interno* s'intende dappertutto il servizio fatto sulle linee d'un'amministrazione ferroviaria; quando diciamo *servizio di transito*, intendiamo quello risguardante i trasporti, i quali non fanno che passare attraverso queste linee. Quando diciamo *servizio cumulativo* vogliamo parlare di quello che si fa su linee di amministrazioni diverse che abbiano preso degli accordi fra loro. Il servizio cumulativo ha una grande importanza pel commercio, inquantochè permette alle merci di viaggiare sui medesimi carri anche uscendo dalla rete dell'amministrazione ferroviaria dove furono caricate, e permette ai mittenti o ai destinatari di pagare il porto in una volta sola, o alla stazione di partenza o alla stazione di arrivo. Le amministrazioni ferroviarie regolano poi i conti fra loro e veggono qual parte di nolo spetti a ciascuna. Ora chi consideri il valore del tempo negli affari, il danno che le merci soffrono ogni volta che siano levate da un carro e messe in un altro, capirà facilmente quanta importanza e quanta agevolezza dia ai traffici

lo svolgimento di questo servizio cumulativo e come importi ch'esso abbracci non solo le varie linee d'uno Stato, ma anche quelle di Stati diversi.

Venendo a parlare più particolarmente delle nostre ferrovie, diremo che fino dal 1885 esse sono divise in due reti longitudinali, l'una Mediterranea, l'altra Adriatica, e sono esercitate da due società private.

La proprietà è parte dello Stato, parte di società.

La principale società proprietaria è quella delle *Meridionali*, che ha assunto l'esercizio della Rete Adriatica, e quindi esercita in parte linee di sua proprietà, in parte linee di proprietà dello Stato.

Una parte delle proprietà delle Meridionali è esercitata dalla società per la rete Mediterranea.

Le strade ferrate della Sicilia costituiscono una rete separata di proprietà dello Stato. Le ferrovie Sarde appartengono a una società che pure le esercita.

Le ferrovie del continente, sia Adriatiche che Mediterranee, sono regolate dalle medesime norme, di cui accenneremo le principali, cominciando dalla *resa delle merci*, che in linguaggio ferroviario vuol dire il termine entro il quale una merce consegnata alla stazione di partenza giunge alla sua destinazione.

Abbiamo sotto questo rapporto tre categorie:

1.° grande velocità; 2.° piccola velocità accelerata; 3.° piccola velocità.

La *grande velocità* si applica soltanto a quelle merci che non potrebbero rimanere in viaggio lungamente senza guastarsi.

È la velocità dei convogli omnibus, misti o locali secondo i casi, con un'aggiunta di un certo numero di ore pel ricevimento e per la consegna.

La *piccola velocità accelerata* si applica a trasporti speciali come quello del bestiame, pel quale il termine di resa è di 24 ore per ogni 225 Kilometri, con l'aggiunta di 8 ore per le operazioni di servizio e di sei ore per ogni passaggio o transito su linee di altre amministrazioni.

Nella *piccola velocità,* che è quella con cui viaggiano le grandi masse di merci, il termine della resa è fissato così:

24 ore per le operazioni occorrenti per la consegna delle spedizioni al convoglio nelle stazioni principali e 36 nelle secondarie;

24 ore per ogni 125 Km. di percorrenza, non compresi il giorno dell'arrivo e quelli festivi riconosciuti dallo Stato, se cadono nei giorni di partenza o di arrivo.

Questi termini sono soggetti ad aumento per le traversate di montagna con certa pendenza, pei transiti su linee d'amministrazioni diverse, e pei trasbordi necessarî anche nelle linee della stessa amministrazione.

I noli o trasporti ferroviari sono regolati da tariffe che si concordano collo Stato. Abbiamo tariffe *generali* e tariffe *speciali.*

Le seconde non sono che una riduzione delle prime, e si applicano in casi particolari.

Siccome però questi casi sono moltissimi, si può dire che la massima parte delle merci viaggi con tariffe speciali.

Base della tariffa è la tonnellata e il chilometro.

Nella grande velocità abbiamo una tariffa generale di cent. 40 per tonnellata e chilometro per alcune merci, e una di cent. 50 per altre.

Poi vi sono parecchie tariffe speciali modificanti il prezzo per alcune merci in ragione di percorrenza, di peso, ecc.

Nella piccola velocità accelerata applicabile al bestiame abbiamo una tariffa generale pel bestiame cavallino e una pel bestiame bovino, equino, suino, ecc. La base è il capo di bestiame e il chilometro, ma il prezzo di trasporto diminuisce per ogni capo quando si tratta della spedizione di più capi. Qui pure vi sono varie tariffe speciali.

Per le merci a piccola velocità le basi della tariffa sono le seguenti per tonnellata e chilometro:

1.ª	Classe	—	cent. 16.
2.ª	»		» 14.
3.ª	»		» 12.
4.ª	»		» 10.
5.ª	»		» 8.
6,ª	»		» 7.
7.ª	»		» 6.
8.ª	»		» 5.

a cui si deve aggiungere un diritto fisso per tonnellata (indipendentemente dalla percorrenza) di 2 lire per le prime cinque classi e di L. 1,20 per le ultime tre.

Le merci sono poste nell'una o nell'altra classe, secondo le cure che esigono, lo spazio che occupano ecc.

Come già si disse, la maggior parte dei trasporti sono eseguiti a tariffa speciale, poichè se le merci percorrono più di 100 chilometri, o si trovano in determinate condizioni, acquistano diritto alle tariffe speciali con o senza vincolo di peso a seconda delle circostanze.

Onde i trasporti a piccola velocità con tariffe speciali si dividono in due grandi categorie: spedizioni *senza vincolo di peso,* e spedizioni *con vincolo di peso.*

La tariffa speciale senza vincolo di peso è comune a tutte le merci (purchè non escluse dal benefizio delle tariffe speciali) e riguarda la diminuzione della tassa in ragione della distanza.

Così, per esempio, le merci della prima classe della tariffa generale pagano da 1 a 100 chilometri la piena tassa di cent. 16; da 101 a 200 cent. 15; da 201 a 400 cent. 14; da 401 a 500 cent. 13: da 501 a 600 cent. 12; da 601 a 700 cent. 11; da 701 a 800 cent. 9 $^1/_2$; da 800 a 1000 cent. 9; da 1000 in su cent. 8.

Una riduzione analoga si ha per le altre 7 classi.

Il diritto fisso in questi casi è quello della tariffa generale.

Nelle spedizioni con vincolo di peso si applica una tariffa speciale a certe merci caricate almeno in una certa quantità. Così p. es. le derrate alimentari della serie *A* (carni affumicate, latte condensato, lingue di bue, pesci sott'olio), che in tariffa generale sarebbero comprese nella classe seconda e pagherebbero 14 centesimi, pagano invece, quando siano caricate nella quantità di almeno 5 tonnellate per ogni vagone:

da	1	a	50	cent.	13
»	51	»	100	»	11
»	101	»	200	»	10
»	201	»	300	»	8
»	301	»	400	»	$7\frac{1}{2}$
»	401	»	500	»	7
»	501	»	600	»	$6\frac{1}{2}$
»	601	»	700	»	$5\frac{1}{2}$
»	701	»	800	»	5
»	801	»	900	»	$4\frac{1}{2}$
»	900	in	su	»	4

col diritto fisso di L. 1,50 per tonnellata.

Il caffè, che in tariffa generale figura nella classe prima, tassata 16 cent. per tonnellata e chilometro, gode di una tariffa speciale quando sia caricato in quantità di almeno 6 tonnellate, cioè da:

1	a	50	Km:	cent.	15
51	»	100	»	»	13
101	»	200	»	»	10
201	»	400	»	»	8
401	»	600	»	»	7

e così via, decrescendo in ragione della distanza.

Notisi poi che c'è una differenza radicale tra il modo di applicar le tariffe speciali di percorrenza dopo il 1885 e il modo di applicarle prima.

Una volta, data la modificazione del prezzo secondo

la percorrenza, se la merce viaggiava 285 chilometri la si tassava per tutto il viaggio in ragione del prezzo indicato per la percorrenza da 201 a 300: se ne percorreva 301 la si tassava in ragione del prezzo indicato per la percorrenza da 301 a 400, cosicchè poteva accadere che una spedizione per 301 chilometri costasse meno che una spedizione per 285. Oggi, essendosi adottato il sistema belga, la merce paga tanto per i primi 100 chilometri, tanto per i secondi cento, tanto per i terzi, e via via.

Le *tariffe locali* sono anch'esse tariffe speciali, ma sono applicabili soltanto a determinate merci su determinate linee, o in partenza da certe stazioni o con destinazione a certe altre.

Per esempio lo zolfo macinato è nella classe quarta della tariffa generale e pagherebbe cent. 10 per tonnellata e chilometro. Ma se parte da Bologna, Cesena, Faenza, Rimini, Pesaro o Sinigaglia, la tariffa è modificata così, purchè la quantità non sia minore di 8 tonnellate per vagone, nè minore d'un vagone:

Da	1	a	200	ton.	6 1/2
»	201	»	300	»	6
»	301	»	400	»	5 1/2
»	401	»	600	»	4 1/2

col diritto fisso di L. 1,50 per tonnellata.

La canapa di certe provenienze (Bologna, Ferrara, ecc.,) con destinazione a Venezia o Livorno o Genova gode di una tariffa locale di favore che la fa passare dalla classe 5.ª, in cui pagherebbe 8 cen. per tonnellata a classi più favorite ove paga secondo i casi 5 o 6 cen.

Non è difficile intendere da quali criteri partano queste varie tariffe speciali.

Quelle di percorrenza, con o senza vincolo di peso, partono dal criterio della importanza del trasporto, e come nella compra-vendita commerciale si usano dal venditore maggiori agevolezze a chi acquista una grossa

partita, così esse diminuiscono la misura unitaria del nolo a favore di chi carichi una quantità maggiore di merce o impieghi per un lungo tratto di strada i carri ferroviari; visto che le spese e le brighe delle amministrazioni ferroviarie sono proporzionatamente molto più gravi nelle piccole che nelle grandi spedizioni.

In quanto alle tariffe locali esse hanno per iscopo o di agevolare lo sbocco dei prodotti a certe industrie, o di attrarre il traffico verso determinate piazze marittime. Non sono esenti da pericoli poichè aprono il campo a favoritismi e ad abusi; ma applicate con discernimento servono a dare impulso alle industrie e al commercio.

È evidente del resto che tutto questo meccanismo delle tariffe è delicatissimo e che nulla è più facile che ferire degl'interessi legittimi, onde non sarà mai troppa l'accortezza delle amministrazioni e dei governi che le dibattono e le determinano. Una tariffa mal congegnata può distrarre il commercio dalle sue vie naturali.

A ogni modo il problema è così complicato che molto spesso non si evita uno scoglio senza urtare in un altro, come avviene per le tariffe di transito. Da un lato giova che queste tariffe siano basse per richiamare i trasporti sulle proprie linee, ma d'altra parte se la riduzione è eccessiva si ha il fenomeno strano che una merce attraversando lo Stato arrivi di là dalla frontiera con un nolo più basso di quello che non pagherebbe soffermandosi in una città dello Stato medesimo e avendo percorso qualche centinaio di chilometri meno.

Senza addentrarci ulteriormente in questa discussione teorica, accenniamo alle così dette *tariffe* di *penetrazione* che sono quelle tariffe internazionali applicate all'introduzione di alcune merci estere; sia ad articoli che il paese non produce affatto, sia ad articoli che il paese produce in quantità insufficiente al consumo nazionale,

sia infine ad articoli che il paese produce bensì in quantità sufficiente, ma per ragione del clima non produce che più tardi di certi paesi stranieri.

Circa all'applicazione delle tariffe speciali notiamo che sono le amministrazioni ferroviarie stesse che fanno viaggiare in questo modo le merci che si trovano nelle condizioni volute. Basta che lo speditore domandi che la merce viaggi con tariffa speciale.

La grande maggioranza delle spedizioni si fa in base alle tariffe; i contratti particolari non sono che un'eccezione. Nondimeno se vi sono case commerciali le quali s'impegnino a far viaggiare annualmente sopra determinate linee una certa quantità di tonnellate, queste case possono godere de' noli di favore.

Le merci viaggiano accompagnate da un documento che nella grande velocità prende il nome di *nota di spedizione* e nella piccola di *lettera di porto.*

La lettera di porto contiene l'indicazione dello speditore, della stazione di partenza, del destinatario e della stazione di arrivo, del numero dei colli distinti colle loro marche e coi numeri, della qualità della merce, del peso lordo e del porto *affrancato* o *assegnato.*

Porto affrancato dicesi quello che si paga dallo speditore della merce alla stazione di partenza: porto assegnato quello che si paga dal destinatario alla stazione d'arrivo.

Oltre al porto si può assegnare sulla merce anche una somma di denaro, rappresentante in tutto o in parte il valore della merce stessa. È inteso in questo caso che l'amministrazione ferroviaria non possa consegnare i colli se non verso il pagamento della somma assegnata, somma che l' amministrazione medesima, verso una tenue provvigione, farà tenere a chi aveva spedito la merce con assegno.

La lettera di porto, che è firmata dal mittente o da chi agisce per lui, consta di tre parti originariamente unite insieme ma che man mano si staccano l' una dall'altra, e in ciascuna delle quali sono ripetute le me-

desime indicazioni. *Ricevuta in partenza* è quella parte del foglio che si rilascia al mittente; la *lettera di porto* propriamente detta e la *ricevuta in arrivo* viaggiano colla merce. Quando questa sia giunta, la ricevuta in arrivo si fa ricapitare al destinatario ed equivale all'invito di provvedere al ritiro.

Le merci non possono rimanere che per un brevissimo termine nei magazzini della ferrovia; se questo termine è oltrepassato esse sono sottoposte a una tassa di magazzinaggio.

CAPITOLO III.

Delle comunicazioni per acqua. — Dello svolgimento della navigazione. — Origine e progressi della navigazione a vapore. — Decadenza della marina a vela. — Fari, segnali, servizio di salvataggio. — Dei canali interni e dei canali interoceanici. — Canale di Suez. — Canale di Panama.

Le vie d'acqua sono naturali ed artificiali. Sono vie naturali i mari, i fiumi, i laghi; sono vie artificiali i canali. Si capisce quindi facilmente che mentre le grandi comunicazioni terrestri hanno bisogno di vie artificiali, ossia strade, sono le vie naturali quelle che servono alle grandi comunicazioni per acqua. E nel corso dei secoli l'uomo non ha potuto modificare queste vie naturali.

La stessa liquida superficie, che fu solcata dai primi tronchi d'albero rozzamente scavati, è quella che sopporta oggi il peso dei grandi piroscafi e delle grandi corazzate. E come i primi naviganti hanno dovuto di volta in volta farsi la propria strada nelle solitudini del mare, così devono i naviganti presenti; la differenza a vantaggio di questi consiste soltanto nella maggiore esperienza, nei mezzi maggiori di cui dispongono e nella maggiore solidità dei navigli a cui si affidano.

Senza perderci in vane congetture sulle origini della navigazione, diremo ch'essa è antichissima, contemporanea almeno alle prime leggende formatesi presso i popoli che abitavano sulle rive del mare o di qualche gran fiume. E probabilmente dappertutto essa sarà stata suggerita dagli stessi fatti, imposta dalle stesse necessità.

Noi sappiamo che fu esercitata nei mari del sud dai Greci, dai Fenici, dagli Egizii, dai Cartaginesi, dagl'Italiani, dagli Arabi, dai Chinesi, e nei mari del nord dagli Olandesi e dagli Scandinavi. Sappiamo che essa fiorì prima in quei luoghi dove la speciale configurazione della spiaggia e la moltitudine delle isole sparse a poca distanza l'una dall'altra incoraggiavano i tentativi del navigante, mentre invece quei mari che si presentavano come paurose solitudini rimasero intentati più a lungo.

Sappiamo pure che per gran tempo la supremazia marittima appartenne al Mediterraneo, sulle coste del quale la civiltà risplendette più presto in tutto il suo fulgore. Ma il bacino del Mediterraneo perdette questa sua condizione privilegiata dopo le grandi scoperte della seconda metà del secolo XV e della prima del secolo XVI. Quando si trovò la nuova strada per le Indie (1497), quando Cristoforo Colombo prima, e Amerigo Vespucci poi (1492-1500), rivelarono un nuovo mondo, quando il viaggio di Magellano (1519-1522) ebbe provata coi fatti la forma sferica della terra, si spostò il centro di gravità del commercio e della navigazione. Portoghesi e Spagnuoli da un lato, Olandesi e Inglesi dall'altro, s'impadronirono delle nuove vie e determinarono la decadenza di Venezia e di Genova. Però la prosperità dei Portoghesi fu di breve durata, e, in quanto agli Spagnuoli, essi, pur conservando e ampliando il loroi mmenso dominio coloniale, non seppero, per difetti ingeniti della razza, raggiungere mai economicamente una grande altezza. Ben maggiori attitudini mostrarono da questo lato gli Olandesi e gli Inglesi, che per circa un secolo cercarono di soverchiarsi a vicenda, senza riuscirvi. Finalmente la vittoria rimase all'Inghilterra, che dalla fine del secolo XVII è, si può dire, la regina incontrastata dei mari, appena minacciata in un lontano avvenire dagli Stati Uniti d'America.

È naturale che di pari passo collo svolgimento della navigazione andassero i progressi dell'arte nautica. Ed

è pur naturale che, come nel medio evo i trovati più importanti furono dovuti ai popoli che abitavano sulle coste del Mediterraneo, così nell'età moderna i progressi maggiori si attuassero presso i popoli del settentrione. Indi accresciuta la portata delle navi, data ad esse una forma più svelta, applicati i rivestimenti metallici, sostituite le catene di ferro alle funi. L'arte delle costruzioni navali divenne un ramo di scienza che prese il nome architettura navale, e in cui prevalsero prima gli olandesi, poi i francesi, per ultimo gl'inglesi e gli americani.

Ma l'innovazione più grande consistette nell'applicazione della forza del vapore ai trasporti per acqua.

Il primo ad averne l'idea fu il celebre fisico francese Dionigi Papin, il quale ne tentò un esperimento nel 1707. Nuove esperienze furono fatte sullo scorcio del secolo passato dal Jouffroy. Però questi tentativi non ebbero seguito e non fu che in principio del secolo presente che un americano li rinnovò con miglior fortuna.

Roberto Fulton fu in Europa nel 1804, e propose invano l'applicazione della sua scoperta all'Istituto di Francia; tornato in America potè non senza grandi difficoltà, nell'agosto del 1807, slanciare il suo primo piroscafo sul fiume Hudson presso Nuova York. E così scarsa fiducia egli ispirava ai suoi stessi concittadini, che il suo battello a vapore, cui aveva dato il nome di *Clermont,* era da essi chiamato la *Follia Fulton.*

Per parecchi anni la navigazione a vapore non servì che pei fiumi dell'America, giacchè la quantità di combustibile che le macchine consumavano rendeva impossibile i lunghi viaggi tanto per la spesa, quanto per la difficoltà di portar seco il carbone necessario.

Il primo battello che abbia attraversato l'Atlantico fu il *Savannah,* partito dal porto dello stesso nome nel 1819, e solo nel 1838 si stabilirono linee periodiche tra l'Europa e l'America; nondimeno ancora nel 1850 la parte della vela nei trasporti marittimi si valutava a 93 %; ora essa è discesa al disotto del 50 %.

Molti vantaggi ha il vapore in confronto della vela. Infatti esso permette di procedere indipendentemente dal vento favorevole, agevola le entrate e le uscite dai porti, rende i viaggi più brevi e più regolari, consentendo così una maggiore esattezza di calcoli negli arrivi e nelle partenze. Ciò non vuol dire che la navigazione a vela debba sparire completamente; essa durerà forse ancora per lungo tempo, ma sarà sempre condannata a una posizione subalterna, tanto più che le è interdetta, per mancanza di venti, una delle grandi arterie del commercio mondiale, il canale di Suez.

Prima di accennar brevemente alle vie non marittime di comunicazione per acqua, rileviamo la somma importanza che hanno per la navigazione i fari ed il servizio semaforico.

I fari sono grandi lanterne accese di notte lungo le coste, o all'imboccatura dei porti.

Erano anch'essi conosciuti dagli antichi e vuolsi che il primo faro sia stato innalzato, trecento anni innanzi all'èra volgare, nell'isoletta di *Pharo* all'ingresso del porto di Alessandria, e che di qui appunto sia venuto il nome a questi fanali che proiettano la loro luce sul mare.

I fari si distinguono in fissi e galleggianti. I fissi consistono in una torre solidamente costruita sulla terra ferma. In cima alla torre c'è l'apparecchio illuminante ora a fuochi fissi ora a fuochi mobili e variamente colorati; nei fari galleggianti, che si pongono ove non potrebbero erigersi i fari fissi, l'apparecchio illuminante sta in cima a un'antenna piantata su un barcone o una zattera solidamente trattenuta per mezzo di àncore.

I fari sono di varie categorie, e c'è una relazione necessaria tra la loro altezza e la loro portata. Siccome poi essi non sono utilizzabili di giorno, e non possono essere visibili nemmeno di notte quando la nebbia sia troppo densa, così in questi casi dal faro stesso si ricorre a segnali che si rivolgono al senso dell'udito anzichè a quello della vista, come per es., la tromba a

vapore, il fischietto, la sirena, e persino i gabbiani ammaestrati, i quali emettono grida acutissime che avvertono i marinai.

Oltre i fari abbiamo un'infinità di segnali destinati a diminuire le difficoltà della navigazione, e che vengono a costituire un linguaggio speciale inteso dagli uomini di mare. Sono i segnali posti per indicare le probabilità di buono o cattivo tempo, di venti spiranti in un senso o nell'altro; sono poi tutti quelli che i bastimenti si fanno reciprocamente o con bandiere o con fanali per evitare gli scontri e additarsi a vicenda la via da tenere.

È appunto questo complesso di segnali che prende il nome di *servizio semaforico*.

Per temperare le gravi conseguenze degl' inevitabili disastri marittimi, tutte le nazioni civili sull'esempio dell'Inghilterra hanno ormai organizzato il così detto *servizio di salvataggio*, per effetto del quale nei punti più pericolosi della costa si trovano dei battelli appositi che possono al momento del pericolo essere montati da uomini vigorosi ed arditi e accorrere in soccorso dei naufraghi.

Le vie fluviali, sebbene non abbiano l'importanza delle vie marittime, hanno però in tutti i tempi ed in tutti i luoghi dato un grande impulso ai traffici e le grandi città commerciali possono sorgere così sulla sponda di un gran fiume navigabile, come sorgono sulla riva del mare.

L'Egitto deve al Nilo la sua prosperità; il Reno, il Danubio, il Volga e altri fiumi furono e sono mezzo efficacissimo di comunicazione fra i popoli. E oggi ancora, in buona parte dell'America meridionale, i fiumi suppliscono alla deficienza delle vie di terra.

E l'opera dell'uomo meglio che sul mare può esercitarsi sui fiumi. Infatti egli può renderli navigabili per un tratto più lungo di quello che non fossero, può regolarne la foce, modificarne parzialmente il corso, rallentarne l'impeto con acconcie opere idrauliche.

S'è detto in principio di questo capitolo che vie artificiali d'acqua sono i canali. Abbiamo canali semplicemente irrigatori, e canali navigabili. Tra questi ve ne sono che mettono in comunicazione due punti d'uno stesso fiume, correggendone in tal modo la tortuosità, e vengono ad essere come la corda d'un arco; altri rannodano insieme due fiumi; altri da un fiume mettono al mare; altri uniscono due mari attraverso un continente.

La costruzione dei canali precedette dappertutto la costruzione delle grandi strade di terra. Ebbero canali importanti anche i Romani; n'ebbero i Chinesi; fino dalla scoperta dell'America se ne trovarono nel Messico e nel Perù; ora ve ne sono in gran copia nella Gran Bretagna, nell'Olanda, nella Francia, nel Canadà e negli Stati Uniti, ove anzi esiste il canale più lungo che si conosca (il canale Erié) che dal lago Érié va fino a Nuova York.

In Italia, la parte che conta più canali navigabili è la Lombardia. Notiamo che nei canali è possibile portar l'acqua a diversi livelli mediante le *chiuse,* note fino da molti secoli fa e perfezionate, tra la fine del secolo XV e il principio del secolo XVI, da Leonardo da Vinci.

Però la costruzione dei canali navigabili interni si è rallentata dopo il grande sviluppo delle ferrovie, perchè quantunque il trasporto per canali sia più economico di quello per strada ferrata, la grande maggioranza dei commercianti preferisce quest'ultimo mezzo che è molto più rapido, e che con le sue diramazioni fa arrivare la merce fino al punto di destinazione.

In fatto di canali interoceanici questo secolo ha veduto compiersi qualche impresa colossale a cui s'era pensato anche in altri tempi, ma senza pratici effetti, voglio dire il canale di Suez che congiunge il Mar Rosso ed il Mediterraneo.

Parecchi secoli addietro esisteva una comunicazione tra questi due mari. Si risaliva allora il corso del Nilo

e a un certo punto si trovava un canale che riusciva nel Mar Rosso, il quale pare si protendesse entro terra più che non faccia oggi. Comunque sia, quel vecchio canale fu interrato nel secolo ottavo. Dopo la scoperta del Capo di Buona Speranza, i Veneziani, vedendo sfuggirsi il commercio delle spezie coll'India, pensarono per un momento di accordarsi col Sultano d'Egitto pel taglio dell'istmo; ma i mezzi di cui si disponeva in quei tempi erano inadeguati ad un opera così gigantesca.

Anche il Leibnitz consigliava l'impresa a Luigi XIV come degna della sua potenza, e vi ripensò Napoleone Bonaparte durante la fantastica spedizione del 1798-99.

Il disegno fu ripreso in questo secolo da Ferdinando di Lesseps, che era stato console in Egitto poco dopo il 1830. Tuttavia fu soltanto dopo l'avvenimento al trono di Napoleone III che il Lesseps, aiutato potentemente dall'imperatore dei francesi e dal vicerè d'Egitto, riuscì a costituire la Compagnia universale del canale di Suez. I lavori del taglio principiarono il 25 aprile 1859, e attraverso mille difficoltà furono compiuti nell'ottobre 1869, quando l'inaugurazione ebbe luogo alla presenza di tutta l'Europa ufficiale, invitata ad assistere alla grande solennità.

Però il canale non fu aperto al traffico che col 1.° gennaio 1870.

Esso si apre sul Mediterraneo a Porto Said, all'est delle foci del Nilo, e va a finire a Suez nel Mar Rosso. È lungo 160 Km., largo per $^4/_5$ 100 metri e per un quinto 60 metri; ma questa larghezza non rappresenta che lo specchio d'acqua, mentre la parte navigabile non è che di 22 metri e lo scambio delle navi deve farsi in appositi bacini.

Siccome il canale di Suez abbrevia del 60 % il viaggio dai porti dell'Adriatico alle Indie, pareva ch'esso dovesse ricondurre il commercio sulle antiche vie e far rifiorire specialmente quelle piazze che erano decadute dopo la scoperta del capo di Buona Speranza; e un po'per questa ragione, un po' per la naturale av-

versione dell'Inghilterra a tutto ciò che può agevolare alle altre nazioni l'accesso ai suoi possedimenti indiani, i maggiori ostacoli al compimento dell'opera vennero appunto dalla Gran Bretagna.

I fatti sbugiardarono in gran parte così le previsioni ottimiste degli uni, come le previsioni pessimiste degli altri. I porti dell'Adriatico e del Mediterraneo si avvantaggiarono bensì della nuova via, ma non in quella misura ch'essi avevano sperato; l'Inghilterra cessò forse di esser l'intermediaria indispensabile di certi articoli, ma ben lungi dal perdere la sua supremazia commerciale l'affermò nuovamente divenendo con le sue navi l'imprenditrice dei trasporti di tutte le regioni che commerciano colle Indie e guadagnando, sotto forma di noli, ciò che poteva aver perduto sotto altri aspetti. Infatti la somma complessiva di tutti i bastimenti d'altre bandiere che attraversano il canale non si avvicina nemmeno alla somma dei bastimenti inglesi. Nel 1884 le navi inglesi che tennero quel cammino furono 2174, per sei milioni dodicimila centotrentatrè tonnellate,

le francesi	300	per	829,398;
le olandesi	145	per	359,756;
le tedesche	130	per	238,293;
le italiane	54	per	166,172;
le austriache	65	per	145,095.

E su per giù la proporzione si è mantenuta anche negli anni posteriori. Gli è che la sola Inghilterra al momento dell'apertura del canale aveva una grande marina mercantile a vapore, ch'essa sola aveva nelle Indie relazioni stabilite e sicure, e sola possedeva i grandi capitali che la recente trasformazione del commercio esigeva.

Per farsi poi un'idea dello sviluppo del traffico lungo il canale, basti dire che nel 1870 vi passarono 486 navi per un tonnellaggio di 435,911, e, nel 1889, 3425 con un tonnellaggio di 9,437,957.

La Compagnia che in principio faceva magri affari, pur esigendo un diritto di pedaggio di 13 franchi per tonnellata, ingrossati dai diritti di pilotaggio e altri che portavano la tassa totale a oltre 14 franchi, ora, sebbene abbia fino dal 1885 aboliti i diritti di pilotaggio e ridotti quelli di passaggio in modo che i navigli non pagano più di franchi 9,50 per tonnellata, fa larghi guadagni, e le sue azioni, il cui valore nominale è di 500 lire, sono salite quattro o cinque volte sopra il pari. L'importo totale dei diritti percepiti che nel 1870 era di cinque milioni centocinquantamila franchi raggiunse nell'89 la cifra di 66 milioni.

L'altra impresa, iniziata da Ferdinando di Lesseps dopo la riuscita di quella di Suez, non fu coronata da egual fortuna.

Il canale di Panama, che doveva aprirsi sull'Oceano Atlantico a Colon e sull'Oceano Pacifico a Panamà, esser lungo 74 chilometri e accorciare di 6500 Km. il percorso da Londra o da Liverpool a S. Francisco, di 4100 quello da Londra a Sydney, di 8700 quello da Nnova York a S. Francisco, fu interrotto a un terzo dell'opera dopo aver assorbito somme favolose, e non si sa se e quando potrà essere compiuto.

Un canale di minore importanza, che parrebbe prossimo a esser condotto a termine, è quello di Corinto destinato a congiungere i mari Egeo e Jonio e che era già stato ideato da G. Cesare e iniziato da Nerone.

Accenniamo per ultimo al canale del mare del Nord, aperto fino dal 1873, e che ha reso la città di Amsterdam indipendente dallo Zuiderzee.

CAPITOLO IV.

Di alcune parti della nave. — Delle varie specie di tonnellaggio. — Del modo di misurar la rapidità della nave. — Navigazione di lungo corso, di grande e piccolo cabotaggio. — Atto di nazionalità. — Certificati nautici. — Registri nautici. — Lloyd inglese. — Veritas francese. — Lloyd austriaco. — Registro italiano. — Origine della parola Lloyd. — Proprietari e armatori di nave.

Non è ufficio nostro entrare in particolari tecnici circa la nave. Ma poichè nel linguaggio commerciale si nominano continuamente alcune parti di essa, è necessario spiegarne brevemente il significato.

Quando diciamo *chiglia,* intendiamo quella lunga trave o quelle travi connesse insieme su cui s'appoggia l'ossatura della nave.

Carena è quella parte del bastimento che rimane sempre immersa nell'acqua.

Il *timone* serve a dirigere la nave. È di legno o di ferro, di forma triangolare, mobile, è collocato alla poppa del bastimento, immerso nell'acqua, e a ogni movimento che gli viene impresso corrisponde in senso inverso un movimento del naviglio.

Il fondo della nave, dove vanno a finire le scolature e dove finirebbero anche quelle merci liquide di cui si guastasse l' imballaggio, è la *sentina.*

Al disopra della sentina, e diviso da quella mediante un tavolato, si trova la *stiva* che è come il magazzino del bastimento ove si collocano le merci da esso trasportate.

In mancanza di merci, per tenere in equilibrio la nave, si spargeranno sulla stiva degli oggetti pesanti, sabbia, o sassi, che formeranno quella che si chiama la *zavorra.*

D'una nave che viaggia senza carico si dice spesso che viaggia in *zavorra.*

Le merci sono collocate e ritirate dalla stiva per quelle aperture quadrangolari che si chiamano *boccaporti.*

Il piano superiore della nave è la *coperta.* D'una nave a due o a tre piani, dicesi nave a due o a tre *ponti.*

Dicesi *scafo* il corpo della nave senz'alberi, vele, ancore, catene, ecc., e tutte queste parti riunite insieme costituiscono *l'armamento.*

Gli *alberi* o *antenne* prendono vari nomi a seconda della loro posizione ed importanza; l'albero di mezzo dicesi di *maestra, l'albero di trinchetto* è quello verso prora, e l'albero *di mezzana* è situato verso poppa. In ogni bastimento c'è poi un altro albero, che si protende obliquamente all'orizzonte, e prende il nome di albero di *bompresso.*

Anche la nomenclatura delle vele è ricchissima; noi però ci limiteremo alle due grandi categorie di vele *quadre* che sono quelle di maggiori dimensioni, e hanno la forma quadrangolare, e vele *latine* che sono più piccole e hanno la forma triangolare. Anzi la denominazione di latine non è che una corruzione delle due parole: *alla trina.*

Le vele si attaccano a quelle assi cilindriche, che fanno angolo retto con le antenne, e si chiamano *pennoni.*

Sartie diconsi le funi più grosse che partendo dalle antenne vanno a fermarsi ai fianchi della nave: *stragli* quelle di minore grossezza che dalle antenne stesse scendono in direzione longitudinale verso la prora e la poppa.

Le *àncore* sono quegl' istrumenti di ferro uncinati

e molto pesanti che si gettano in fondo al mare e che, rimanendo attaccati alla nave con gomene o con catene, servono a mantenerla ferma al suo posto. All'ancora suole essere attaccato, con catene o con funi, un bariletto vuoto che galleggia sulla superficie del mare e indica il punto ove l'àncora si trova. A questo bariletto si dà il nome di *gavitello*.

Generalmente noi vediamo segnate sulla poppa della nave varie linee la più bassa delle quali indica la *minima immersione* che si può dare alla nave senza che essa si capovolga, la più alta la *massima immersione* ch'essa può avere senza pericolo di colare a fondo.

Si dice d'una nave ch'essa *pesca* tanti piedi o tanti metri, per indicare fino a che profondità essa s'immerga nell'acqua quando è pienamente carica.

Con la parola *portata* della nave si suol indicare il peso ch'essa può sopportare.

Ha grande importanza la determinazione del *tonnellaggio*.

Abbiamo il tonnellaggio di peso che sarebbe espresso da noi col numero di tonnellate da 1000 chilogrammi che la nave potrebbe portare, e sarebbe quindi la stessa cosa della *portata*.

Ma più comunemente, quando si parla del tonnellaggio d'una nave, si vuol dire il suo *tonnellaggio di stazza*, intendendosi per stazzatura la misurazione della nave. La tonnellata *di stazza o di registro* non è dunque che uno spazio vuoto corrispondente a un volume di m.c. 2,831685 pari a 100 piedi cubi inglesi.

Una volta per determinare il tonnellaggio d'un bastimento si moltiplicavano le tre dimensioni fra loro, indi si divideva il prodotto pel numero fisso 3,86 deducendo un 40 $^0/_0$ per le navi a vapore.

Ora invece si misurano soltanto gli spazî vuoti della nave, quelli cioè che si possono utilizzare pel trasporto di merci e di passeggeri. Il numero delle tonnellate di stazza vien inciso sopra una lamina metallica sulla coperta del bastimento e deve poi figurare nell'*atto di na-*

zionalità, prelevandosi le tasse e i pedaggi in base appunto alle tonnellate di registro.

La tonnellata di nolo vale ad esprimere una unità convenzionale a cui il nolo si commisura, e le serve di base uno spazio calcolato in via approssimativa. Si capisce che il peso corrispondente a questo spazio sarà diverso secondo la natura delle merci. Così per es. in Francia la tonnellata di nolo corrisponde a un peso di 100 chilogrammi pel ferro e di 300 chilogrammi pel cotone.

Abbiamo ancora la *tonnellata di spostamento,* che si applica ai legni da guerra e indica il peso d'acqua spostato dalla nave, completamente equipaggiata e armata.

Le navi a vela sono di molte specie e prendono nomi diversi. I francesi chiamano *trois mâts* la grande nave a tre alberi non compreso il *bompresso*; gl' inglesi la chiamano *ship.* Tra i bastimenti di grandi dimensioni abbiamo anche il *bark,* conosciuto con questo nome dappertutto. Tra i bastimenti a due alberi i più comuni sono il *brigantino,* la *goletta,* lo *schooner*, il *brick-schooner,* ecc.

Nei legni a vapore si distinguono quelli a ruote da quelli ad *elice.* I primi vapori erano a *ruote;* oggi la maggior parte dei piroscafi è a *elice.*

La forza della macchina applicata ai bastimenti a vapore si esprime in *cavalli*, e un cavallo a vapore rappresenta la potenza di sollevare un peso di 75 chilogrammi all'altezza di 1 metro in un minuto secondo. Spesso la forza di una macchina si esprime con due numeri, uno dei quali, il più basso, significa la potenza normale della macchina, l'altro, il più alto, la forza che la macchina stessa potrebbe sviluppare quando le fosse data la massima pressione.

Quando si dice che un bastimento *fila* tanti *nodi* si vuol dire che esso può percorrere tante miglia all'ora, e la rapidità di un naviglio si misura mediante appositi istrumenti chiamati *solcometri.* Il più comune è il *loch,* che consta di quattro parti:

1.° La *barchetta* che è una tavoletta di legname dello spessore di circa 1 centimetro e mezzo, fatto in forma di settore di circa 60 gradi di arco e 16 cm. di raggio, con una piccola lista di piombo fissata lungo l'arco allo scopo di mantenerla verticale e quasi interamente sommersa, affinchè non sia molto esposta all'azione del vento e possa conservare una posizione più stabile nelle acque.

2.° Un *cordino* o *sagola* unito alla barchetta per mezzo di due o tre cordini per modo che, quando questa è gettata in mare, si mantenga disposta normalmente alla direzione del cammino.

La sagola è generalmente della lunghezza di 100 m. e viene divisa in un certo numero di parti uguali che si chiamano *nodi* perchè numerati per mezzo di nodi collocati alla distanza teorica (praticamente un po' minore) di m. 15,43 l'uno dall'altro, che è quanto dire la centoventesima parte di un miglio marino di 1852 m.

3.° Il *mulinello* che è un cilindro intorno a cui s'avvolge il cordino, ed è girante intorno al suo asse.

4.° L'*ampollina* o *orologio* a polvere, che è generalmente della durata di 30 secondi, rappresentante la centoventesima parte di un'ora.

Ora, quando si vuol verificare la rapidità del naviglio in un dato momento, si slancia la barchetta nell'acqua svolgendo rapidamente il mulinello intorno a cui è avvolta la sagola che è attaccata alla barchetta stessa e si misura coll'orologio a polvere il tempo che la barchetta sta nell'acqua; poi ritirandola a bordo si contano i nodi collocati lungo il tratto del cordino che rimase immerso e confrontandoli colla unità di tempo, che è il mezzo minuto, si sa quante centoventesime parti di miglio marino ha percorso il bastimento nella centoventesima parte di un'ora, il che equivale a sapere quante miglia esso avrebbe percorso in un'ora, mantenendo la stessa rapidità.

Nella navigazione noi distinguiamo quella di *lungo corso*, di *grande cabotaggio* e di *piccolo cabotaggio*.

In Italia il comandante dei legni che fanno la na-

vigazione di lungo corso e di grande cabotaggio si chiama *capitano*.

Al comandante dei legni che fanno il piccolo cabotaggio, si dà il nome di *padrone*.

Il capitano di lungo corso può comandare bastimenti di qualunque portata e fare qualunque viaggio. Al capitano di grande cabotaggio, e più a quello di piccolo cabotaggio, s'impongono da tutte le legislazioni marittime dei limiti, tanto relativamente alla portata delle navi che possono comandare, quanto ai viaggi che possono intraprendere.

Una nave non può prendere il mare senza essere munita dell'*atto di nazionalità*, che le viene rilasciato dal dipartimento marittimo a cui essa appartiene e che, saremmo per dire, equivale alla sua fede di nascita.

L'atto di nazionalità contiene il nome, la configurazione, il tonnellaggio della nave, l'indicazione del suo proprietario, del suo armatore, del comandante, ecc.

Un altro documento non obbligatorio accompagna spesso i navigli ed è il certificato di *registro nautico*.

Questa istituzione dei registri nautici, che talora è amministrata da Società speciali, talora è nelle mani di una grande Società di Navigazione, presta due uffici distinti:

1.° Su domanda degli armatori o dei capitani fa visitare i bastimenti da' suoi incaricati e rilascia un attestato da cui risultano le qualità e i materiali di costruzione dei bastimenti stessi, la loro portata, l'anno in cui furono varati, e la maggiore o minore fiducia che possono meritare e che viene espressa mediante determinate formole.

2.° Provvede alla pubblicazione annua di un volume in cui figurano tutti i navigli registrati, ed è consacrata a ciascuno d'essi una riga con le indicazioni medesime contenute nel certificato.

I profitti di chi tiene un registro nautico derivano parte dalle tasse pagate dagli armatori che fanno re-

gistrare i loro legni, parte dal prodotto della vendita di questo volume.

Di registri nautici ce ne sono parecchi in Europa. Citiamo il *Lloyd inglese*, il *Veritas* francese, il *Lloyd austriaco*, il *Registro italiano*.

E apriamo una parentesi per spiegare l'origine di questa parola *Lloyd*, che ricorre così frequentemente nel linguaggio marittimo.

Il nome di *Lloyd* viene da un caffettiere chiamato appunto così, e che verso la fine del secolo XVII, teneva una sua bottega nella *City* di Londra. In questa bottega si raccoglievano armatori, capitani marittimi, sensali di noleggi, assicuratori, ecc., si contrattavano noli, sicurtà e vendite di bastimenti; era insomma una specie di borsa pegli affari marittimi. La riunione si conservò e mantenne il suo nome anche quando morì il proprietario del caffè, anzi essa crebbe sempre d'importanza, dovette cercarsi locali più ampî e divenne una delle corporazioni più influenti ed autorevoli della Inghilterra. Non è mai stata e non è una Società regolarmente costituita; quelli che vi appartengono trattano i propri affari e non assumono responsabilità pegli affari altrui; nondimeno sono uniti tutti quanti come da un vincolo morale, e alcuni uffici di grande importanza il Lloyd li adempie collegialmente servendosi dei fondi larghissimi ch'esso ha potuto accumulare, e che provengono non solo dalle tasse che sono pagate dalle varie categorie dei soci, ma dal contributo che portano tutti quei privati e quelle associazioni le quali si valgono del Lloyd come d'un mezzo d'informazioni. È infatti sotto questo aspetto principalmente che la istituzione del Lloyd interessa tutto il mondo.

Non v'è, si può dire, un punto remoto del globo ove il Lloyd non abbia corrispondenti scelti fra le persone più degne di fiducia del luogo, e incaricati tanto di liquidare le avarie nelle sicurtà fatte da suoi soci, quanto di comunicare telegraficamente tutte le notizie relative ai bastimenti (in ispecie inglesi) che partono o arrivano

o passano da quel porto, o in vicinanza di esso subiscono qualche sinistro; onde i dispacci giungono alla residenza del Lloyd a Londra a centinaia ogni giorno, e non v'è quasi un fatto concernente la marina mercantile inglese che non si sappia agli uffici del Lloyd appena successo.

Nelle sue s le vi sono registri ove ogni bastimento ha in poche parole riprodotta la sua storia; altri consacrati ai capitani marittimi con l'indicazione dell'anno in cui ebbero il loro diploma, dei viaggi che fecero, dei bastimenti che comandarono, degli infortuni che patirono; altri infine con la nota dei bastimenti perduti e con quella dei bastimenti mancanti; cioè di cui non si ha precisa notizia ma di cui si sa solamente che sono partiti e non sono mai arrivati.

Il registro nautico, che prende il nome di Lloyd inglese, è anch'esso una figliazione di questa potente corporazione, quantunque sia amministrato da un'azienda separata.

Per maggior chiarezza diamo più innanzi uno specchio delle varie formule usate dai quattro registri nautici prima enumerati, e riproduciamo pure una linea trascritta da un esemplare del *Veritas* francese e relativa a una nave italiana.

Notiamo che la prima cosa che si ricerchi, quando si consulta un registro nautico, è precisamente la formula indicante la bontà del naviglio. Notiamo pure che nel Lloyd inglese i bastimenti meritevoli di fiducia sono tutti classificati *A I*, e che la cifra che precede questa formula e decresce dal 100 al 75 rappresenta le varie gradazioni di questa fiducia.

Nel *Veritas* francese abbiamo le frazioni dai $^3/_3$ al $^1/_2$ intendendosi che i bastimenti classificati $^3/_3$ 1. 1 e $^5/_6$ 1. 1 appartengono alla prima categoria: quelli $^5/_6$ 2. 1 e $^3/_4$ 2. 1 alla seconda, ecc.

Il Lloyd austriaco ha anch'esso adottato le lettere, e il merito in ordine decrescente è espresso con *A*, *B*, ecc.

Il registro italiano adotta il sistema decimale, parte ad 100 e scende fino a 50.

Quei numeri arabi o romani 1.1, 2.1, 3.2 che accompagnano la formola di classificazione nei registri francese, austriaco e italiano si riferiscono, il primo allo scafo, il secondo all'armamento del legno, volendosi dire con 1.1 che tanto lo scafo quanto l'armamento sono di prima qualità, con 2.1 che lo scafo è di 2.ª qualità e l'armamento di prima, ecc.

Quel numero che nella riproduzione della linea del registro nautico francese è inscritto nella colonnina precedente alla formula, indica il numero degli anni per cui la classificazione è valida, e quella lettera che è posta immediatamente dopo la formola di classificazione è una delle così dette *lettere di navigazione*.

Nel caso speciale (essendo un L) essa non è che l'iniziale della prima delle due parole *lungo corso*, e significa che il bastimento è adatto alla navigazione di lungo corso. Se fosse un *P* significherebbe piccolo cabotaggio, se un *G*, grande cabotaggio, ecc.

L'intestazione delle varie colonne, intestazione che sta in capo d'ogni pagina del registro, ci dispensa dal dare maggiori schiarimenti. Diciamo solo che il numero che si vede nella seconda colonnina è il numero progressivo del bastimento classificato sotto quella lettera, aggiungendo che tutti i bastimenti sono registrati in ordine alfabetico.

CLASSIFICAZIONI DI VARII REGISTRI NAUTICI.

Lloyd inglese.	Veritas francese.	Lloyd austriaco.	Registro italiano.
✱ A I (navigli di ferro con grosse lamine).	3/3 1. 1	A I,I	1.00 - 1. 1 / 0.85 - 1. 1 } 1.ª classe
—		B I,I	
A I A I A I navigli di legno costruiti secondo certe norme.	5/6 1. 1		0.85 - II. 1 / 0.75 - II. 1 } 2ª classe
	5/6 2. 1	B II,I	
—		C II,I	0.65 - III. II / 0.50 - III. II } 3ª classe
A I navigli di ferro costruiti per scopi speciali.	3/4 2. 1		
—			—
100 A1 95 A1 / 90 A1 85 A1 / 80 A1 75 A1 navigli di ferro o di acciaio costruiti secondo le norme in corso dal 1869 in poi.	2/3 3. 2	I - 4 - / II - 4 - / III - 3 - bastimenti di ferro e di acciaio	1.00 A / 0.95 A } 1.ª classe 0.90 A / 0.85 A } 2.ª classe 0.80 A / 0.75 A } 3.ª classe Bastimenti di ferro e di acciaio.
	1/2 3. 2		
—			
A I (navigli di legno della 1ª classe bene equipaggiati.	O		
A1	I 3/3 1. 1 / II 3/3 1. 1 / III 3/3 1. 1 bastimenti di ferro o d'acciaio.		
Æ1			
E1			

È chiaro che l'essere inscritti in un registro nautico è un mezzo di notorietà pei bastimenti, onde gli armatori che posseggono bastimenti buoni (poichè è chiaro che ai navigli cattivi non convenga essere classificati come tali) fanno volentieri la spesa necessaria perchè questi legni siano registrati. In quanto al volume pubblicato annualmente dai vari registri nautici, esso non può non essere ricercato da grandi negozianti, da sensali di noleggio e da assicuratori. Infatti, quando trattasi di noleggiare un naviglio, gioverà sempre sapere il grado di fiducia che esso merita e questo grado influirà tanto sulla misura del nolo quanto sul premio di assicurazione. Prima di chiudere questo capitolo avvertiamo che, se chi ha fatto costruire un bastimento lo fa anche armare, lo provvede cioè di tutti gli attrezzi necessari pei suoi viaggi, arruola l'equipaggio e il comandante, abbiamo il cosidetto *proprietario armatore*. In caso diverso proprietario e armatore sono due persone distinte.

RIPRODUZIONE D'UNA LINEA DEL « VERITAS » FRANCESE.

| | | |

CAPITOLO V.

Del nolo. — Ragioni che influiscono sul corso dei noli. — Noleggi totali e parziali. — Noleggi per ordini. — Contratti di noleggio. — Polizze di carico.

Il compenso che l'armatore riceve pei trasporti fatti sulla sua nave prende il nome di *nolo*. La somma dei noli guadagnati da una nave nel corso di un anno dovrebbe contenere:

1.° L'interesse del capitale investito nella nave stessa.

2.° Una quota d'ammortimento bastevole a ricostituire questo capitale prima che la nave sia affatto inservibile.

3.° L'equivalente delle tasse, delle spese di manutenzione, riparazione, ecc.

4.° Un profitto per l'armatore.

In realtà però anche pel nolo avviene quello che avviene pel prezzo delle merci. Non sono le convenienze dell'armatore che lo determinano, ma è la condizione effettiva delle cose.

E parecchie ragioni d'indole generale, speciale, locale influiscono a determinare la misura di questo nolo.

In un periodo di prosperità commerciale è molto probabile che la tendenza generale dei noli sia quella di essere alti, e non solo di reintegrare quindi l'armatore degli interessi del suo capitale, delle sue spese e della sua quota d'ammortamento, ma di lasciargli anche un largo profitto.

Invece in un periodo di crisi la domanda di bastimenti sarà scarsa e sarà quindi possibile che l'arma-

tore non sia a fine d'anno nemmeno risarcito dell'interesse e delle spese.

Lo sviluppo minore o maggiore dato all'industria navale non può non influire anch'esso sul corso dei noli. Poichè se vi è eccesso di navi, i noli saranno bassi anche in tempi prosperi; se v'è difetto saranno abbastanza sostenuti anche in tempi avversi.

Quando poi veniamo a considerare la misura del nolo di volta in volta, la troviamo determinata da cause speciali e locali.

Chiameremo speciali la natura dei viaggi, costituita dalla loro durata probabile, dalla stagione, dai mari percorsi; dalla maggiore o minore probabilità di trovare un nuovo nolo nel porto di destinazione; dalla qualità della merce da trasportarsi; dalla classificazione dei bastimenti, ecc.

È causa locale la quantità di bastimenti che in un determinato momento si trovano in un porto, raffrontata col bisogno che se ne può avere; onde talvolta è l'armatore che detta la legge al negoziante, tal'altra il negoziante che la detta all'armatore.

Un naviglio si può noleggiare per intero o soltanto in parte. Noleggiandolo per intero si può prenderlo o per un certo periodo fisso, o di mese in mese, o per un dato viaggio, che è la forma più comune. In questi noleggi d'un intero naviglio per un dato viaggio ricorre frequentemente il così detto noleggio *per ordini*. Esso consiste in ciò: nel momento in cui si contratta il nolo non si sa o non si vuol far sapere quale sia il porto ultimo di destinazione; si fissa quindi un porto intermedio ove il comandante dovrà poggiare per ricevere le istruzioni definitive, e questo porto intermedio sarà necessariamente sul cammino che il bastimento deve percorrere. Così, p. es., se importando in Europa un carico dall'America noi non abbiamo ancora deciso sulla convenienza di farlo andare a una piazza del Mediterraneo o dell'Adriatico, potremo fissare il noleggio *Gibilterra per ordini*, che è quanto dire che

il capitano troverà a Gibilterra un nostro dispaccio il quale gli ordini di dirigersi dall'una o dall'altra parte; oppure, se non lo trova, dovrà chiederçi telegraficamente istruzioni. Sarà poi stabilito al momento del contratto se queste istruzioni debbano darsi dal caricatore o dal ricevitore della merce.

Questo sistema è comodo perchè permette di approfittare delle variazioni che possono succedere sui diversi mercati nel tempo che intercede fra la partenza del bastimento e il suo arrivo al porto intermedio.

Esso permette anche ad un esportatore di caricare una merce non ancora venduta, fidando nell'attività dei suoi rappresentanti nelle diverse piazze di consumo, uno o l'altro dei quali riuscirà a collocare il carico viaggiante. Si capisce poi che il noleggio per ordini non poteva entrare nelle abitudini commerciali che dopo l'applicazione del telegrafo elettrico.

Non è però sempre possibile di noleggiare un intero bastimento, e anzi nella maggior parte dei casi abbiamo il noleggio parziale.

Conviene allora trovare un bastimento che raccolga da più parti tanta quantità di merci quanta gli basti per intraprendere un determinato viaggio, e i *sensali di noleggio*, che sono i naturali intermediarî fra gli armatori e i negozianti, cercano appunto di conciliare questi varî interessi.

Il nolo si può pattuire in varie forme, o cumulativamente fissando una somma che sarà pagata al capitano all'atto della consegna della merce al destinatario, o a un tanto per unità numerica o di peso o di misura o di volume. Sarebbe fissato per unità numerica, quando si prendesse per base il collo di mercanzia; sarebbe a peso quando lo si fissasse per tonnellata o quintale, a misura quando la unità fosse per es. la carica o l'ettolitro; a volume quando fosse il metro cubo. E come si è già detto, c'è anche la tonnellata di nolo che viene a rappresentare un determinato spazio occupato da una certa quantità di merce.

In via ordinaria il nolo si fissa al porto di partenza ed è pagato al porto di arrivo. Ma qualche società di navigazione esige il pagamento del nolo anticipato, e d'altra parte in qualche noleggio di poca importanza il nolo è regolato nella piazza d'arrivo secondo le consuetudini della piazza stessa.

Talvolta oltre al nolo c'è la *cappa* che non è altro che un aumento di un tanto per cento sul nolo (5 o 10 %). Questo nome di cappa deriva dall'uso che c'era secoli addietro di regalare un cappotto al comandante; ora invece essa spetta all'armatore e il *regalo* che qualche volta si fa al capitano è cosa affatto diversa.

Nei noleggi d'un intero bastimento avviene spesso di veder menzionate le *stallie* e le *contro stallie*.

Stallie sono i giorni fissati con una certa larghezza per la caricazione e lo scarico del bastimento. Si capisce che tanto al caricatore quanto al destinatario sarebbe comodo avere a propria disposizione il maggior numero di giorni possibile, ma si capisce anche che l'armatore ha un interesse opposto. Per lui quanto più presto il bastimento si sbriga, tanto più è facile di utilizzarlo con un nuovo noleggio.

Ad evitare i contrasti spesso le stallie si stabiliscono prima. E si possono stabilire o in un certo numero di giorni accordati collettivamente per la caricazione e per lo scarico, o in tanti giorni distinti per lo scarico e per la caricazione.

Dovendosi poi prevedere il caso che questi giorni di stallie siano oltrepassati, si determina un compenso che dovrà essere pagato al comandante la nave per ogni giorno di più. Sono queste le controstallie.

Le condizioni tutte del nolo figurano in un contratto, che si chiama *contratto di noleggio*, e che si redige presso i sensali di noleggio.

Vi troveremo quindi la indicazione di chi dà e di chi prende il bastimento a nolo, del nome, della qualità, della portata e della bandiera di questo bastimento, del capitano che lo comanda, del viaggio che deve fare,

dei porti intermedî a cui deve poggiare e di quello definitivo a cui dovrà recarsi, delle merci caricate, della somma, totale o della somma unitaria in base alla quale il nolo sarà pagato. Fatto in più esemplari, il contratto di noleggio sarà sottoscritto dalle parti interessate, e le varie copie andranno distribuite tra l'armatore, il capitano, il caricatore, il destinatario.

Però, quando non si tratti di noleggiare un intiero naviglio, il contratto di noleggio è sovente lasciato da parte e vi supplisce una semplice nota che contiene sommariamente le condizioni più importanti del noleggio stesso.

Che poi il contratto di noleggio vi sia o non vi sia, c'è un altro documento che non può mancar mai ed è la *polizza di carico*, la quale fa prova della caricazione avvenuta.

Secondo il nostro codice anche la polizza di carico deve essere fatta almeno in quattro esemplari numerati e destinati rispettivamente all'armatore, al capitano, al caricatore e al destinatario. Essa contiene la data della caricazione, il nome del caricatore, quello della piazza di destinazione e del destinatario, il nome del bastimento e del capitano, l'indicazione delle merci caricate colle loro marche, col numero di colli e col peso lordo complessivo, infine l'indicazione della misura del nolo o il riferimento al contratto di noleggio.

I due esemplari destinati all'armatore e al capitano sono sottoscritti dal caricatore, gli altri sono sottoscritti dal capitano.

La polizza di carico è girabile e il capitano è tenuto a consegnare la merce a chi gli presenti questa polizza debitamente girata.

E appunto perchè la polizza è girabile noi abbiamo talvolta la polizza *all'ordine*, quella cioè in cui nel posto ove dovrebbe figurare il nome del destinatario si leggono invece le due parole: *all'ordine*.

Ciò significa che al momento della caricazione chi spedisce la merce o non vuol far sapere a chi la spe-

disce o non lo sa ancora lui stesso, come avviene realmente in tanti casi nei quali, un bastimento è diretto ad un porto intermedio per ricevere istruzioni. S'intende che la polizza all'ordine dovrà poi avere il giro del caricatore, il quale la manderà in quella piazza e a quella persona a cui nell'intervallo egli avrà venduto o deciso di consegnare il carico. Se all'arrivo nel porto di destinazione nessuno presenta la polizza, il capitano depositerà le merci nei magazzini della Camera di commercio, la quale non potrà però consegnarle se previamente non sia stato pagato il nolo.

CAPITOLO VI.

Differenza tra navigazione libera e sussidiata. — Criterî a cui s'informa il sistema delle sovvenzioni. — Linee postali. — Linee commerciali. — Quaderno d'oneri. — Principali linee sussidiate dall'Italia.

Si dice *navigazione libera* quella che va dove il suo interesse la chiama e che non è legata da nessun vincolo nè per ciò che riguarda i viaggi, nè per ciò che riguarda la misura del nolo.

Però presso tutte le nazioni marittime di qualche importanza parallelamente alla navigazione libera c'è la *navigazione sussidiata,* la quale verso determinati compensi ricevuti dallo Stato si obbliga a far certi viaggi periodici con o senza carico, a non oltrepassare un massimo nella misura del nolo, a trasportare le corrispondenze, ecc., ecc.

Non si sussidia generalmente che qualche linea di navigazione a vapore.

I criterî a cui questa navigazione sussidiata si ispira sono diversi.

Per le linee così dette *postali* il criterio prevalente è quello della necessità di assicurare le relazioni epistolari e personali tra lo Stato e paesi coi quali, o non si potrebbe affatto, o non si potrebbe con sicurezza e celerità aver rapporti per via di terra. Entrano pure in questa categoria quelle linee che fanno il servizio fra il continente e le isole appartenenti allo Stato.

Altre linee sono sussidiate per scopi commerciali.

Si crede opportuno iniziare e mantenere con una certa regolarità dei rapporti con paesi coi quali pel

momento non c'è un traffico sufficiente ad alimentare la navigazione libera, ma ove si spera di poter col tempo stringere relazioni proficue, tali da compensare nell'avvenire il sacrificio che si fa nel presente.

Infine a giustificare le linee sussidiate vi sono ragioni d'ordine politico che sfuggono agli ordinarî criterî economici.

E invero, la presenza di navi nazionali in porti lontani ove si trovino molti emigrati dallo Stato, o dove convenga esercitare una certa influenza, può recare tanti vantaggi indiretti da risarcire ampiamente la sovvenzione che si accordi ad una compagnia per fare quei viaggi periodici. Inoltre la nave, è bene ricordarlo, viene ad essere come una parte di territorio nazionale; un cittadino italiano, in qualunque angolo del mondo si trovi, quando è salito a bordo di una nave italiana è sotto la giurisdizione del suo paese. Così la bandiera che sventola dalla poppa di quel bastimento, la lingua che vi si parla ricordano agli esuli la patria e rendono loro men grave la nostalgia, onde quegli Stati che hanno una grande marina mercantile sono anche quelli dove l'emigrazione è meno difficile e meno dolorosa e dove i rapporti fra gli emigrati e la terra natale si conservano più lungamente.

Sono insomma quistioni complesse che non si devono considerare da un solo punto di vista, cosicchè, quando pure fosse provato che il sistema delle sovvenzioni è un errore economico, si potrebbero trovare altri argomenti che sconsigliassero dal sopprimerle.

Le condizioni alle quali una compagnia di navigazione assume questi servizi sussidiati figurano nel così detto *quaderno d' oneri*. Le principali fra tali condizioni sono le seguenti:

1.° Obbligo del servizio postale.
2.° Numero e qualità dei piroscafi.
3.° Numero determinato di viaggi con o senza carico.
4.° Scrupolosa regolarità di partenze ed arrivi.
5.° Maximum delle tariffe.

6.° Servigi che la società deve rendere allo Stato in tempo di guerra.

Il sussidio può essere determinato in una cifra cumulativa annua o ad un tanto per lega marina (una lega marina = 3 miglia marine).

L'Inghilterra, che ha la navigazione libera più importante del mondo, sussidia alcune linee per l'America, altre per la costa occidentale dell'Africa, altre per le Indie, l'Australia e la Nuova Zelanda; sussidia inoltre la linea che porta fino a Brindisi la Valigia delle Indie.

La Francia sussidia varie compagnie per viaggi nel Mediterraneo, nel Mar Nero, pel Brasile, per l'Indocina e per l'Australia.

La principale compagnia sussidiata dall' Austria è quella del Lloyd, che specialmente co' suoi viaggi nel mar Mediterraneo e nel mar Nero ha contribuito ad accrescere l'influenza austriaca in Oriente.

Anche la Spagna accorda sussidî alla navigazione per le Antille, le Filippine, le Canarie, le Balneari e la costa d'Africa.

In Italia è ancora in vigore (Giugno 1892), perchè prorogata fino alla discussione di un nuovo disegno di legge, la convenzione con la Navigazione generale Italiana, scaduta il 31 dicembre 1891. Per essa è provvisto, oltre che al collegamento con le isole (Sardegna e Sicilia), ai servizi internazionali col levante, con l'Egitto con le Indie e con l'Indo-Cina verso sussidî che sono fissati a un tanto per lega. La Navigazione generale italiana fa inoltre, due volte al mese, il viaggio da Venezia a Brindisi e Alessandria d'Egitto, e viceversa, che prima si faceva settimanalmente dalla Compagnia inglese, *The Peninsular*, ed era sussidiato dall' Italia pel tratto Brindisi-Venezia, essendo la Peninsular sussidiata dal Governo inglese da Alessandria a Brindisi.

Il disegno di legge ch' era stato presentato alla camera nel maggio 1891 dal Ministero Rudinì, pur conservando i pricipali servigi, ne riduceva alcuni

per ragioni di economia e distribuiva così le sovvenzioni:

Alla Navig.° Gen. Ital. per le principali linee così interne che internazionali. L. 8,832,886
» Società Puglia per la linea Venezia-Brindisi. , ... » 335,000
» Società Siciliana per le isole Eolie. » 120,000
» Società Napolet. per Napoli e le Isole. » 60,000
» Società Olandese *Nederland* per la linea Genova-Batavia . . . . . » 125,000

Totale L. 9,472,886

con una spesa media di L 14,11 per lega a fronte della spesa esistente di L 16,91.

Ma forse il progetto sarà modificato, onde crediamo inutile di scendere a maggiori particolari.

CAPITOLO VII.

Del contratto di cambio marittimo. — Delle assicurazioni mutue. — Delle assicurazioni in cui l'assicurato e l'assicuratore sono due persone distinte. — Criterî generali dell'assicurazione. — Assicurazioni marittime in particolare. — Differenza tra avarie semplici e avarie comuni. — Franchigie. — Abbandono. — Polizza di sicurtà. — Della liquidazione delle avarie semplici e delle avarie comuni. — Del compromesso. — Del regolamento d'avaria. — Della riassicurazione.

Due istituzioni hanno grandemente aiutato lo svolgimento della navigazione: il *cambio marittimo e l'assicurazione marittima.*

Il cambio marittimo, che è di gran lunga più antico, consiste in un prestito di danaro garantito da oggetti che viaggiano per mare e che restano nelle mani di chi ha ricevuto il prestito stesso. È inteso che se gli oggetti su cui il prestito fu accordato arrivano a salvamento nel luogo di destinazione, il danaro ricevuto dovrà essere restituito insieme con un premio che prende il nome di profitto marittimo. Se gli oggetti vanno perduti non c'è più obbligo nè di pagamento di premio, nè di restituzione di prestito; se la perdita è parziale, sarà parziale anche la restituzione e proporzionata all'importo delle cose salvate. La misura del premio varia poi secondo i casi, ed è maggiore o minore secondo che si credono maggiori o minori i rischi del prestatore. Nell'antichità, per mezzo di questo cambio marittimo, veniva a formarsi una specie d'associazione transitoria fra un capitalista ed un

capitano di bastimento che volesse tentare qualche impresa commerciale e non avesse i mezzi a ciò necessari. I mezzi erano forniti dal capitalista, il quale si assicurava un grosso guadagno nel caso che non accadessero disastri marittimi. Pare che nell'antica Grecia il premio fosse di circa 12 a 12 $^1/_2$ per cento quando si trattava di viaggi di sola andata, e salisse al 20 e 30 per cento e più quando il prestito era vincolato a un viaggio di andata e ritorno. Questa forma di cambio marittimo, nella quale il prestito si chiede ed accorda al principio del viaggio e serve per compiere l'intrapresa commerciale rimunerando largamente il prestatore, non risponde più alle condizioni del traffico moderno, in cui gli utili sono troppo ridotti e non possono essere falcidiati così, mentre d'altra parte i rischi dei viaggi sono anch'essi grandemente diminuiti e possono essere coperti con un sacrifizio infinitamente minore.

Il cambio marittimo non è ancora interamente scomparso, ma ormai esso ha preso un'altra forma. Serve cioè a provvedere i mezzi indispensabili al comandante d'una nave, il quale da un fortunale di mare si trovi costretto a riparare in un porto da cui non sia in grado di riprendere il viaggio verso il luogo di destinazione senza aver fatto racconciare il suo legno. Quindi egli ricorre a un banchiere, o a un negoziante, o a un capitalista, per avere il danaro occorrente, e lo ottiene appunto mediante un contratto di cambio marittimo, vincolando a garanzia del prestito avuto o tutta la nave o parte di essa, o gli attrezzi, il corredo e l'armamento, o il nolo, o il carico intero, o parte del carico, o la nave, il nolo e il carico complessivamente.

Il contratto di prestito a cambio marittimo è nullo se non è fatto per iscritto. La scrittura deve enunciare: il capitale prestato e la somma convenuta per interesse o profitto marittimo; le cose sulle quali il prestito è assicurato; il nome della nave; il nome e il cognome del capitano o padrone; la persona che dà e

quella che prende a prestito, il viaggio o il periodo di tempo pel quale il prestito è fatto; il tempo e il luogo del rimborso. Del resto, anche sotto questa forma, il cambio marittimo è in grande decadenza.

Infatti la rapidità delle comunicazioni rende oggi molto più facile al comandante d'un bastimento danneggiato di rivolgersi ai proprî armatori per avere le somme necessarie, e questi alla loro volta potranno facilmente procurarsele e rimetterle a condizioni assai meno gravose di quelle imposte dal cambio marittimo.

Forse l' *assicurazione marittima* è una figliazione del cambio marittimo; ma oggi l'assicurazione ha una varietà d'intenti che il cambio marittimo non ha mai avuti.

Con l'assicurazione noi miriamo, verso un sacrificio certo ma piccolo, a garantirci contro dei rischi o a procurarci dei vantaggi remoti, ma considerevoli.

Abbiamo assicurazioni *mutue,* nelle quali gli assicurati sono anche assicuratori, e abbiamo assicurazioni assunte da società per azioni nelle quali, assicuratori ed assicurati sono ben distinti gli uni dagli altri.

Con l' assicurazione mutua un gruppo di persone mette insieme, valutandole, una certa quantità di cose esposte ai medesimi rischi, coll'intelligenza che i danni complessivi che in un dato periodo di tempo colpiranno queste cose andranno ripartiti fra i singoli soci in proporzione della cifra per la quale essi sono entrati nell'associazione.

Così, supposto che si sia costituita una massa del valore di un milione e che su questa massa si verifichino danni per un importo di 10,000 lire, ognuno degli interessati dovrà pagare l'1 % della sua quota, e d'altra parte le 10,000 lire andranno distribuite fra quelli a cui appartenevano le cose danneggiate. Per chiarire meglio ciò che si è detto con un esempio, si faccia l'ipotesi che sei possidenti, che indicheremo colle lettere A, B, C, D, E, F, abbiano costituito fra loro un'asso-

ciazione mutua contro la grandine per un milione formato:

per	350,000	lire	dai	fondi	di A
»	250,000	»	»	»	» B
»	200,000	»	»	»	» C
»	100,000	»	»	»	» D
»	60,000	»	»	»	» E
»	40,000	»	»	»	» F
	1,000,000				

Se nel corso dell'anno la grandine avrà danneggiato i fondi di A per 4000 lire, i fondi di B per 1000 lire, i fondi di F per 2000, avremo un danno totale di 7000 lire, che verrà a rappresentare un 0,70 % del milione.

Per conseguenza ciascuno dei soci dovrà pagare in ragione di questo 0,70 % sulla sua quota, il che vuol dire che

A	sarà	addebitato	di	L. 2450
B	»	»	»	» 1750
C	»	»	»	» 1400
D	»	»	»	» 700
E	»	»	»	» 420
F	»	»	»	» 280
				L. 7000

Per contro, queste lire 7000 andranno distribuite così:

ad	A	L. 4000
a	B	» 1000
a	F	» 2000
		L. 7000

Il sistema delle assicurazioni mutue ha questo vantaggio, che, gli assicurati essendo anche assicuratori, si risparmia interamente quella parte che nell'altra forma di assicurazione rappresenta il profitto degli assicuratori.

In principio però c'erano varî inconvenienti che intralciavano lo svolgimento di queste mutue.

Si doveva aspettare sino alla fine della gestione per sapere quale sarebbe stata la quota da pagarsi; si correva il pericolo che mentre i danneggiati sarebbero stati prontissimi a chiedere il risarcimento dei loro danni, gli altri tentassero sfuggire all'adempimento dei loro obblighi; si poteva temere che la mancanza di riserva non permettesse di indennizzare i sinistri eccezionali.

Per correggere questi difetti, ormai molte fra le mutue impongono agli associati il pagamento d' una tassa di ammissione o d'una quota anticipata del premio e fissano anticipatamente in base all'esperienza la misura di questo premio, tenendolo alto abbastanza da consentire la formazione di una larga riserva.

Nondimeno la forma della mutua, fiorente per quello che riguarda le assicurazioni contro la grandine, contro l'incendio e alcune specie di assicurazioni sulla vita dell'uomo, pare adattarsi meno alle assicurazioni contro i rischi dei trasporti, che interessano più direttamente la classe commerciale e che sono quelle di cui dobbiamo occuparci.

Le assicurazioni marittime risalgono al secolo XIV; sono quindi le più antiche di tutte, perchè sembra che le assicurazioni contro gl' incendi non abbiano cominciato a funzionare che sullo scorcio del secolo XVII o al principio del XVIII, e che quelle sulla vita dell' uomo siano anch'esse state istituite solamente nella seconda metà del secolo XVII.

Del resto le assicurazioni marittime al pari di tutte le altre hanno per base il calcolo delle probabilità, il quale alla sua volta si fonda sulle esperienze accumulate in più luoghi e in un certo numero di anni. Come su

mille bambini che nascono in un determinato giorno e in un determinato paese noi non possiamo dire sicuramente *quali* compiranno il primo anno di vita, ma possiamo dire con approssimazione *quanti* saranno morti prima d'averlo compiuto; così non possiamo dire su mille bastimenti che in una data stagione viaggiano per determinati mari *quali* arriveranno a salvamento, ma possiamo pur dire con qualche approssimazione *quanti* fra essi subiranno dei sinistri. È su queste basi che le compagnie assicuratrici formano le loro tariffe. Se per esempio l'esperienza insegna che le probabilità di danni sono dell'1 %, una tariffa che fissasse il premio al 2 % non solo basterebbe a coprire le perdite degli assicuratori, ma lascerebbe loro un altro 1 % di margine per le spese d'amministrazione e i profitti.

È chiaro però che questo calcolo delle probabilità non può avere pratica efficacia se non quando si tratti d'un gran numero di operazioni; onde l'assicuratore che affronta i rischi a migliaia lavora con una sicurezza approssimativa, mentre il privato, il quale volesse correre il rischio isolato d'una sola operazione, commetterebbe una grave imprudenza.

Certo che se su cento bastimenti i quali fanno un determinato viaggio in una determinata stagione è probabile che 99 arrivino a salvamento, le probabilità di perdita per ogni singolo bastimento non sono che dell'1 %. Ma poichè il possessore del carico che andrà perduto non ha potuto risarcirsene col premio percepito sugli altri 99 carichi che arriveranno felicemente a destinazione, il danno suo sarà così grave che egli dovrà ben pentirsi di non averlo evitato con un piccolo sacrifizio quale è il premio che si paga a un assicuratore.

C'è bensì il caso che al privato possa convenire di risparmiare l'assicurazione, ma perchè questo caso si verifichi conviene ch'egli abbia contemporaneamente più oggetti esposti ai medesimi rischi, giacchè essendo fuori d'ogni probabilità che tutti questi oggetti siano danneggiati egli può contrapporre ai danni parziali il

risparmio del premio su tutti quegli enti che rimasero illesi.

Con questo criterio i grandi proprietari di terre non assicurano i loro fondi contro la grandine, le grandi compagnie di navigazione non assicurano i loro bastimenti contro i disastri marittimi, ma gli uni e le altre, se amministrano bene la loro azienda, consacrano almeno una parte di ciò che avrebbero speso in premi di sicurtà a formare un fondo di ammortimento con cui provvedere ai danni eventuali.

L'assicurazione marittima può farsi in più modi, i quali impongono rischi diversi agli assicuratori e portano conseguentemente una diversità nella misura dei premi.

Si può assicurare pel solo caso di perdita totale, il che vuol dire che l'assicuratore non sarà tenuto al risarcimento se non nel caso che l'oggetto assicurato vada interamente perduto. È naturale che, quest'eventualità essendo la più lontana, il premio, a parità di tutte le altre circostanze, debba anche essere minore.

Si può invece assicurare oltre che pel caso di perdita totale anche per quello di *avaria generale* o *comune,* oppure a *tutto rischio,* cioè contro la perdita totale, contro l'avaria generale, contro l'*avaria particolare* o *semplice.*

Ma qui bisogna chiarire la differenza che passa tra *avaria particolare* e avaria generale.

È avaria semplice o particolare il danno che colpisce il bastimento o la merce per casi fortuiti. Così per esempio un investimento del legno, un deterioramento della merce per acqua che penetri nella stiva, un incendio, una perdita d'attrezzi o di mercanzie per effetto d'un colpo di vento o di una ondata che abbia spazzato la coperta. E l'avaria si dice particolare o semplice perchè il danno resta tutto a carico del proprietario delle cose danneggiate, salvo sempre il risarcimento ch'egli potrà ottenere dall'assicuratore se aveva

pagato il premio per coprirsi anche contro questa specie di rischi.

Per avaria generale o comune s'intende il danno sofferto dal bastimento o dal carico non già per caso fortuito, ma per volontà del comandante la nave, il quale ha creduto di potere in tal modo evitare disastri maggiori. La forma più ordinaria dell'avaria generale è il *getto* che ha lo scopo di alleggerire il naviglio durante una forte procella. Il comandante che vede in pericolo la nave, il carico, la vita del suo equipaggio e la propria, al male estremo oppone estremi rimedî, getta nel mare gli attrezzi meno indispensabili, i colli di mercanzia che sono più alla sua portata e in tal modo riesce spesso a superare la crisi. Ma poichè questo sacrifizio fu fatto pel bene comune, non è giusto ch'esso graviti soltanto su quelli a cui appartengono le cose gettate, e l'avaria generale va sempre soggetta a un *riparto*. Se il getto è la forma ordinaria dell' avaria generale, non bisogna credere ch'esso ne sia la forma unica. Supposto per es. che un incendio scoppiasse a bordo del bastimento e che il comandante non credesse possibile di soffocarlo altrimenti che col gettarvi su dei colli di mercanzie, il danno o la perdita totale di questi colli sarebbe avaria generale, mentre invece sarebbe avaria particolare il danno o la perdita degli oggetti che prima si fossero abbruciati accidentalmente.

Si potrebbero moltiplicare gli esempi, ma basterà dire che abbiamo avaria generale ogni volta che si tratti di danni recati volontariamente coll' intendimento di giovare all' interesse comune. Ed è appunto per questo che l'avaria generale si dice anche avaria comune.

Siccome poi l'avaria generale è più probabile della perdita totale, è evidente che il premio d'una sicurtà che comprenda anche questo rischio è, a parità delle altre circostanze, maggiore del premio pel solo caso di perdita totale. E poichè d'altra parte di tutte le avarie che possono colpire il bastimento ed il carico le più frequenti sono le avarie particolari, si capisce che vo-

lendo assicurarsi anche contro questi rischi si dovrà pagare di più. Del resto, le compagnie assicuratrici non assumono sicurtà comprendenti l'avaria particolare per tutte quante le merci; ve ne sono anzi parecchie per le quali esse si rifiutano di ammettere l'avaria particolare.

Per tutte poi essè cercano di diminuire le probabilità d'indennizzo col sistema delle *franchigie*.

La franchigia è quel minimo percentuale del valore assicurato che il danno di avaria particolare deve superare per dar diritto ad un risarcimento.

Così, data una franchigia del 10 per cento, l'assicuratore non pagherà nulla se l'avaria non rappresenta un danno maggiore di quel dieci, e pagherà solamente l'eccedenza quando lo superi. Ciò secondo il sistema italiano. Col sistema inglese abbiamo parimente la franchigia, ma se il danno è maggiore di questa franchigia lo si rimborsa per intero e non si risarcisce soltanto l'eccedenza.

Le nostre compagnie non si rifiutano di assicurare anche col sistema inglese, ma naturalmente in questo caso esigono un premio più alto.

Abbiamo dato l'esempio d'una franchigia del 10 %, ma vi sono anche franchigie del 3, del 5 e del 15 per cento, e le franchigie più alte o più basse si applicano secondo si tratti di merci più o meno suscettibili a contrarre avaria, o per la loro natura o pel loro imballaggio. Alla stessa merce si può applicare l'una o l'altra franchigia secondo che essa abbia l'uno o l'altro imballaggio. P. es. il caffè in botti o barili si assicura colla franchigia del 3 %, quello in sacchi o balle colla franchigia del 5 %.

La franchigia è il gran paracadute delle compagnie assicuratrici, le quali riuscirebbero in tal guisa a esonerarsi da qualunque indennizzo nelle avarie particolari se non fosse stata concessa la facoltà all'assicurato di fingere una partita divisa in tante serie o lotti, e di assicurarla come se si trattasse di tante partite distinte,

senza perciò dover pagare nessun aumento di premio. Ed ecco perchè questo sistema migliora le condizioni dell'assicurato. Raramente un'avaria particolare colpisce allo stesso modo tutti i colli formanti una partita di merci. L'acqua che penetra nella stiva danneggia di preferenza quei colli, probabilmente l'uno vicino all'altro, che si trovano dalla parte ove quest'acqua è penetrata; il calore di una macchina a vapore produce una fermentazione nei colli che sono più presso alla macchina. Se la sicurtà fosse fatta sulla partita indivisa, mettiamo per una somma di centomila lire, e se si trattasse di merce su cui la franchigia fosse del 5 %, nessuna avaria particolare potrebbe essere pagata se non eccedesse le cinquemila lire, perchè la franchigia andrebbe commisurata su tutte le centomila lire. Se invece la partita è stata divisa in venti serie da 5000 lire ciascuna, la franchigia non andrà detratta che dal valore di quelle serie che furono danneggiate e sulle quali si reclama un risarcimento. È certo che se fossero danneggiate tutte, la divisione in serie non avrebbe nessun vantaggio per l'assicurato, giacchè la franchigia su venti serie da cinquemila lire sarebbe identica alla franchigia sulla sola partita di centomila. Ma se, come è molto più probabile, i colli danneggiati non appartengono che a tre o quattro serie, il cinque per cento di franchigia non andrà detratto che da una somma di 15 o 20 mila lire; sarà per conseguenza di 750 o di 1000 lire. E mentre nella prima ipotesi un danno totale di 2000 lire non avrebbe dato diritto a nessun compenso, perchè di gran lunga inferiore alle 5000 lire di franchigia, nella seconda ipotesi esso darebbe diritto ad un indennizzo di 1250, o 1000 lire.

Ordinariamente le serie o lotti non possono avere un valore minore di 5000 lire. Volendo fare le serie di un valore minore bisogna aumentare il premio.

Nelle avarie generali non suole esservi alcuna franchigia, quando si tratti di merci caricate su bastimenti di prima categoria; se invece i bastimenti hanno una

classificazione inferiore, la franchigia è del 3, del 5, o del 10 per cento.

Le compagnie assicuratrici distinguono i sinistri marittimi in *maggiori* e *minori,* qualificando per sinistri maggiori quelli che portano alla cosa assicurata un danno oltrepassante il 75 per cento.

Col sistema italiano i sinistri maggiori danno diritto al così detto *abbandono;* autorizzano cioè l'assicurato a esigere dall'assicuratore l'intero risarcimento, *abbandonandogli* la cosa danneggiata. Perchè questo abbandono sia accettato esso deve farsi entro tre mesi dal giorno in cui l'assicurato ha ricevuto notizia del disastro.

E ammesso l'abbandono anche per mancanza di notizie, cioè nei casi in cui non si abbia la prova materiale che il bastimento sul quale si trova la cosa assicurata sia perduto, ma si abbia tutte le ragioni di crederlo tale, essendo ormai trascorso da un pezzo il termine entro il quale esso avrebbe dovuto arrivare a destinazione.

Questa specie di abbandono si può fare dopo sei mesi dal giorno delle ultime notizie pei viaggi di piccolo cabotaggio, dopo otto mesi pei viaggi di grande cabotaggio e di lungo corso di qua dal capo Horn e dal capo di Buona Speranza; dopo un anno pei viaggi di là dai detti capi. Ciò per i navigli a vela. Pei bastimenti a vapore questi termini sono ridotti di una quarta parte.

Il sistema inglese non accorda il diritto all'abbandono.

Tutte le condizioni inerenti a un contratto di sicurtà figurano in quel documento che chiamasi polizza di sicurtà. Una volta in Italia le diverse compagnie aveano polizze diverse; dal 1883 in poi esse hanno adottata un'unica polizza.

Ciò significa che le condizioni generali del contratto, le quali sono stampate nella polizza, sono le stesse per ogni compagnia.

È naturale che in ogni polizza oltre alla parte stampata che resta immutabile vi sarà una parte scritta che si riferirà all'operazione speciale per cui l'assicurazione sarà stata fatta, e indicherà il nome dell'assicurato, quello del bastimento su cui la merce viaggia, il porto di partenza e il porto di destinazione, la natura dei rischi contro cui si vuole assicurarsi, la qualità e la quantità della merce stessa, il valore che le è attribuito, la misura e l'importo del premio che si sarà pagato.

Il premio è determinato da tariffe, e oltre che variare come s'è già detto secondo il modo della sicurtà, varia secondo i viaggi, secondo le stagioni e anche secondo la natura della merce. Nelle assicurazioni con avaria particolare le modificazioni di premio risultano dalla misura della franchigia.

Le compagnie assicuratrici fanno anche *polizze di abbonamento,* le quali abbracciano tutte le spedizioni marittime d'una casa di commercio e permettono ad un negoziante di essere sempre coperto d'assicurazione per tutte le sue merci esposte ai rischi di mare. In queste polizze è stabilito un *maximum* di somma per ogni nave; sono pure fissati i premi a seconda dei diversi viaggi e della caricazione fatta su nave a vela o a vapore; la durata dell'abbonamento, ecc. È pure fissato il termine entro il quale l'assicurato deve dare il nome delle singole navi su cui viaggiano le sue partite di merci, termine che deve essere brevissimo dal momento della caricazione eseguita.

In quanto all'indennizzo, nei casi di sinistro totale e di non arrivo dell'oggetto assicurato, esso sarà determinato sull'apprezzamento datogli d'accordo, e mancando questo sull'importo di costo e spese fino a bordo legalmente comprovato. Pegli altri casi, sul prezzo in istato sano da stabilirsi mediante perizia sul luogo di destinazione. Come s'intende, andrà detratta la franchigia.

A questo punto bisogna notare che la liquidazione delle avarie è assolutamente diversa a seconda che si tratti di avaria semplice o di avaria comune.

Data l'avaria semplice, la merce può essere o no coperta di sicurtà. Se non era assicurata con avaria non vi sarà nessuna liquidazione da fare. Il danneggiato ritirerà la sua partita e la venderà come meglio potrà. Se invece era assicurata, si dovrà procedere d'accordo con l'assicuratore ad una perizia, la quale stabilirà il ricavo che si avrebbe potuto ottenere di questa merce se fosse giunta sana e salva e il ricavo che se ne otterrà nelle condizioni in cui essa si trova. La differenza fra queste due somme costituisce il danno dell'assicurato, e purchè non sia inferiore all'ammontare della franchigia, gli darà diritto a un risarcimento da parte della compagnia assicuratrice.

Quando c'è avaria generale o comune, prima di regolare i rapporti fra assicurato e assicuratore conviene regolare quelli fra gli interessati nell'avaria.

E sono interessati, oltre a tutti quelli che appariscono possessori delle merci, anche il capitano pel suo nolo e gli armatori pel bastimento. Sicchè, quando il comandante d'una nave che ha sofferto avaria arriva al porto di destinazione, egli dopo avere presentato, come il codice vuole, la sua relazione al Presidente del Tribunale o al Pretore o al Console dovrà promuovere il regolamento di avaria comune, e ottenere innanzi tutto dai ricevitori delle merci la firma del così detto compromesso, mercè il quale la liquidazione si affida d'accordo a dei periti a ciò autorizzati, che in Italia si chiamano regi liquidatori.

La nomina di questi periti potrebbe farsi dal tribunale e in tal caso sarebbe il tribunale stesso che assumerebbe il regolamento di avaria, ma ordinariamente si trova più spiccio di fare la liquidazione in via amichevole, sempre però in base alle norme imposte dalla legge.

Una volta assunto l'ufficio, i liquidatori devono innanzi tutto interrogare il comandante della nave e capacitarsi della lealtà della sua condotta e dell'esattezza delle sue deposizioni; poi verificare e apprezzare i danni

sofferti dal legno e dal carico, sceverare quelli di avaria particolare da quelli di avaria generale; valutare questi ultimi, per ciò che riguarda le merci, in base al prezzo corrente sulla piazza, per ciò che riguarda gli attrezzi, determinando il valore che avrebbero se fossero stati nuovi e diminuendo questo valore di un terzo.

Così si forma il *totale dei danni* a cui andrà aggiunta la somma dovuta ai liquidatori per le loro spese e le loro competenze.

Compiuta questa prima parte del lavoro, sarà necessario di fissare quello che si dice il *totale contribuente*, l'importo cioè sul quale questi danni devono pesare.

Il totale contribuente è formato:

dall'importo delle partite che si trovavano a bordo calcolate al valore di piazza meno il nolo; onde ognuno dei ricevitori della merce entra come contribuente per l'importo della sua partita meno il nolo;

dalla metà dell'importo del bastimento stimato sul luogo con l'aggiunta della metà dei danni sofferti dal bastimento stesso e liquidati dai periti:

dalla metà del nolo.

Questa disposizione che fa contribuire il bastimento e il nolo per la sola metà non vige dappertutto e presta il fianco a molte obbiezioni; tuttavia non si può prescindervi, perchè in Italia essa è imposta dal codice.

Sommati questi singoli valori contribuenti è chiaro che si abbia il totale contribuente, il quale sarà sempre rappresentato da una somma molto maggiore di quella del totale dei danni.

Raffrontando le due somme si otterrà con un'operazione aritmetica elementare il *quoziente di contributo*, vale a dire il tanto percentuale di danno recato dall'avaria che si liquida.

Per es. se avessimo un totale di danni di 3400 lire di fronte a un totale contribuente di 170000 lire il quoziente di contributo sarebbe del 2 %. E col moltiplicare per 2 e dividere per cento la somma prima fissata dei singoli contributi si avrebbe la quota di danno

che ogni interessato dovrebbe sopportare. Queste varie quote sommate insieme darebbero poi una somma identica a quella del totale dei danni.

E siccome una tale quota non corrisponderà certo al danno reale subìto dagli interessati, ma sarà per alcuni maggiore e per altri minore, riuscirà indispensabile di venire ad una perequazione. Il contribuente di cui fossero state gettate in mare delle merci pel valore di quattro mila lire e la cui quota non fosse che di 1000 dovrebbe essere rimborsato delle 3000 di eccedenza dagli altri contribuenti; quegli invece la cui partita fosse rimasta illesa, ma a cui toccasse una quota di 3000 lire dovrebbe versare queste tremila lire alla massa dell'avaria.

E sono precisamente i liquidatori quelli che invitano gli uni a riscuotere e condannano gli altri a pagare.

Il lavoro degli arbitri si riassume in un documento che prende il nome di *regolamento di avaria,* e in base al quale, quando ci sia sicurtà, sono regolati i rapporti fra assicurato e a assicuratore. Infatti l'assicurato ha diritto di chiedere e l'assicuratore obbligo di pagare soltanto la somma che dal regolamento figuri come contributo del primo nella avaria generale.

Ci resta a parlare della *riassicurazione.* È quella operazione mediante la quale una compagnia assicuratrice divide con altre società i rischi e i profitti di un dato affare. Nessuna compagnia saviamente amministrata consentirebbe ad assumere da sola un rischio che fosse di troppo superiore alla media dei rischi ch'essa è abituata ad assumere. Cosicchè quando una sicurtà di tal genere le viene offerta, la compagnia assicuratrice non l'accetta se non sia prima sicura di poter cederne una parte ad altre compagnie.

Quando questo riparto sia stato fatto, essa di fronte al suo contraente sarà la sola responsabile in caso di sinistro, ma come ha diviso una parte del premio, così richiederà alle altre compagnie di sopportare una parte del danno eventuale.

CAPITOLO VIII.

Delle poste. — Poste antiche e moderne. — Requisiti necessari d'un buon sistema postale. — Del francobollo e della tassa unica nello Stato. — Della Unione postale. — Del telegrafo. — Telegrafo ottico e acustico. — Telegrafo elettrico. — Telefono.

Complemento necessario delle comunicazioni e dei trasporti è un buon sistema di trasmissione delle notizie. Se il commercio ha potuto prendere le nuove sue forme, se il negoziante non ha più bisogno di recarsi nei luoghi ove deve comperare e di accompagnare le sue merci in quelli ove le venderà, ma compra e vende rimanendo fermo nella propria città e nel proprio banco, lo si deve alla regolarità e alla celerità con cui oggi gli ordini possono mandarsi in ogni parte del mondo.

Fino dai tempi antichi, ovunque ci sia stata civiltà, vi fu un'organizzazione postale, non foss'altro al servizio dello Stato. Lo storico Erodoto parla dei corrieri in Persia; ne parla pure la Bibbia nel libro di Ester. Roma anche sotto la repubblica si occupò delle poste, e anzi l'etimologia della parola *posta* deve cercarsi in due vocaboli latini, *statio posita,* denominandosi così le stazioni dove succedeva il cambio dei cavalli. Le poste furono poi perfezionate da Augusto. Caduto l'impero romano, l'organizzazione postale seguì la sorte di parecchie altre istituzioni travolte dalla catastrofe; quantunque alcuni dei re barbari fra cui Teodorico ne comprendessero l'importanza e cercassero di salvarla dalla rovina. Carlo Magno ristabilì delle linee di posta in Germania, in Italia e in parte della Spagna, e uno dei

suoi successori, Lotario, fece nell'840 un trattato con Venezia relativo alle poste. Nel medio evo le università diventano centro di un sistema postale, volendosi agevolare agli studiosi i loro pellegrinaggi scientifici da un paese ad un altro. Così un'ordinanza di Federico Barbarossa per l'organizzazione dell'università di Bologna (1158) parla esplicitamente dei messaggeri, e un'ordinanza del 1315 di Luigi X autorizza la Sorbona a mantenere in ogni diocesi dei messi appositamente incaricati del trasporto delle lettere e delle masserizie de' suoi addetti e de' suoi studenti. Un'organizzazione più regolare alle poste in Francia fu data da Luigi XI nel 1474; in Germania da Carlo V; in Spagna da Filippo V; in Inghilterra da Carlo 1° Stuard, poi da Cromwell. Un servizio rudimentale di poste fu trovato da Marco Polo fra i Tartari e dagli Spagnuoli nel Messico e nel Perù al momento della conquista.

Una delle caratteristiche che distinguono le poste moderne da quella dei tempi andati è la seguente: che mentre una volta la posta anche nei paesi più civili serviva anzitutto ai governi, oggi essa serve specialmente ai cittadini ed è anzi ritenuta un ufficio pubblico e come tale tolta alle associazioni private che ne avevano l' appalto e assunta direttamente dallo Stato.

I requisiti essenziali di un buon servizio postale sono: regolarità, segretezza, celerità, semplicità ed economia. Alcuni di questi requisiti sono intimamente connessi all' incremento dei mezzi di comunicazione; altri stanno a sè. Primo fra questi la segretezza. Non sono molti anni che il segreto delle corrispondenze era spesso violato e in Francia prima del 1789 la violazione si faceva ufficialmente nel così detto *cabinet noir*. Oggi invece il rispetto degli epistolari privati è principio fondamentale di un governo civile e il mancarvi non potrebbe scusarsi che in casi di suprema necessità.

La regolarità e la celerità nelle poste non sono possibili senza buone strade e senza buoni mezzi di trasporto e non potevano quindi aversi prima delle fer-

rovie e della navigazione a vapore. La semplicità e l'economia, per altre ragioni, sono anch'esse molto recenti. Fino a una sessantina d'anni fa nessuno si sarebbe sognato di contestare l'opportunità di un sistema che proporzionava la tassa alla percorrenza. Onde anche nell'interno degli Stati il porto delle lettere era diverso secondo la distanza a cui queste lettere erano spedite. Vigeva poi l'abitudine di far pagare il porto della lettera al destinatario.

Un progresso importantissimo fu segnato dall'applicazione della tassa unica e dalla introduzione del francobollo, e quantunque gli scrittori francesi accennino a un mastro di posta che fino dal secolo XVII aveva inventato una cartolina per la città di Parigi, e una carta postale sia stata usata in Piemonte nel 1818, il merito di questa riforma spetta all'Inghilterra.

Fu Rowland Hill che fra il 1838 e il 1840 combattè e vinse la grande battaglia in favore della *penny-post*, o posta a un penny per tutto il Regno Unito, da prelevarsi mediante l'applicazione del francobollo sulle lettere. Egli prevedeva che questa semplificazione e questa economia nel prezzo delle corrispondenze avrebbero aumentato grandemente il numero delle lettere e accresciuta anzichè diminuita la rendita che lo Stato ricavava da questo servizio.

A poco a poco le altre nazioni seguirono l'esempio dell'Inghilterra, almeno per quello che riguarda l'unità della tassa, e ormai nessuno si sognerebbe di far rivivere l'antica divisione per zone. Anzi fino dal 1874 si è riconosciuta l'opportunità di avvicinarsi al sistema della tassa unica anche nelle corrispondenze internazionali, e colla convenzione di Berna del 9 ottobre 1874 ampliata dal trattato di Parigi del 1° giugno 1878 fu istituita la *Unione postale mondiale*, alla quale partecipano ormai quasi tutti i paesi civili del mondo, e che ha il suo centro amministrativo a Berna. Oggi la tassa di una lettera semplice per tutti gli Stati di Europa e per alcuni di altre parti del mondo è di centesimi

venticinque. Per alcuni paesi più lontani si pagano 40 centesimi. È sempre obbligatoria l'affrancazione anticipata. Con norme analoghe e sempre colla tendenza di agevolare i rapporti commerciali e privati sono regolati i trasporti dei valori, dei pacchi, dei campioni, ecc.

Le poste sono completate dai *telegrafi*. La parola, derivante dal greco, vuol dire *scrivere da lontano*, e se consideriamo il telegrafo come un complesso di segni convenzionali con cui trasmettere a distanza certi ordini e certe notizie il telegrafo è di molto anteriore alla posta. Infatti le leggende e i poemi antichi ci parlano dell'uso di accendere fuochi sulle montagne per annunziare con questo mezzo qualche grande avvenimento e, secondo Eschilo, la caduta di Troia si sarebbe risaputa così nell'isola d' Argo. Questa specie di telegrafi è continuata a sussistere nei tempi moderni ed è largamente usata anche tuttora, nè sono altra cosa i numerosi segnali adottati dalla marina da guerra, dalla marina mercantile, dalle amministrazioni ferroviarie, ecc.

Questo sarebbe il telegrafo ottico; agli stessi criterî s'informa il telegrafo acustico.

Invenzione affatto moderna è invece il telegrafo elettrico. Un primo tentativo di utilizzare la corrente voltaica in servizio della telegrafia fu fatto a Monaco di Baviera in principio di questo secolo. Ma il sistema, che poi ebbe pratica applicazione, fu ideato solamente nel 1833 dall'americano Samuele Morse, il cui apparecchio telegrafico venne sperimentato nel 1837, e attivato per la prima volta tra Washington e Baltimora nel 1844. In Europa l' applicazione del telegrafo elettrico è posteriore di alcuni anni, e per qualche tempo l' uso ne fu riserbato ai governi. Notiamo che col sistema Morse l'impiegato deve tradurre i segni convenzionali (punti e lineette) che vengono trasmessi dallo apparecchio, mentre col sistema *Hughes* più recente l'apparecchio dà le lettere ordinarie stampate nella striscia di carta che si appiccica poi al foglio consegnato al destinatario.

Una grande difficoltà era quella di far attraversare i mari ai fili telegrafici. Però anche questa difficoltà fu superata e tra i primi cavi sottomarini abbiamo quello che congiunse fino dal 1851 la Francia e l'Inghilterra. Più ardua impresa era il mettere in comunicazione i due mondi. Vi si accinse primo un americano morto quest'anno (1892), Ciro Field, e merce sua il 3 agosto 1858 l'America fu legata all'Inghilterra e potè scambiarsi un dispaccio fra la regina Vittoria e il presidente degli Stati Uniti. Ma subito dopo il cordone si ruppe e non fu rimesso che nel 1866 per opera dello stesso Field. Oggi le comunicazioni telegrafiche fra i due continenti non sono più affidate a un solo cordone, ma abbiamo una decina di cavi che uniscono l'Europa all'America e si può dire che il telegrafo elettrico si stende come un'immensa rete, su tutto il mondo abitato.

Anche pel telegrafo avvenne in parte quello che era avvenuto per le poste; si sentì cioè la necessità di semplificare il servizio e di abbassare la tassa. Il prezzo di un dispaccio transatlantico è ridotto al quinto di ciò ch'era una volta.

L'immenso vantaggio di poter trasmettere quasi istantaneamente le notizie mediante il telegrafo elettrico fa passar sopra a certe mende in parte inevitabili.

Innanzi tutto non si può sempre verificare l'autenticità del telegramma, e se si mettesse per condizione a chi vuol telegrafare di farsi riconoscere dall'impiegato, come si usava un tempo, il rimedio sarebbe peggiore del male, perchè si verrebbe a paralizzare il massimo pregio delle comunicazioni telegrafiche che è la celerità. Altro inconveniente è quello degli errori in cui sovente incorrono gli ufficiali telegrafici, errori dei quali l'amministrazione non assume alcuna responsabilità.

Inoltre, benchè gli impiegati siano tenuti al segreto, è chiaro che non tutto si può dire telegraficamente.

Un negoziante annunzierà ad un altro un fallimento avvenuto, ma difficilmente manderà un dispaccio per annunziare che una data casa è pericolante; e così dicasi di altri argomenti delicati, sui quali pure occorre talvolta intrattenersi fra corrispondenti. C'è però un modo di conciliare la segretezza colla economia ed è quello del telegramma in cifra, o con parole a cui si sia dato d'accordo un significato diverso da quello ch'esse hanno nell' uso comune. Questo sistema è seguìto da grandi case e istituti commerciali, da società di navigazione, ecc.

È naturale che non si possa servirsene se non quando quelli che se ne servono posseggono ciascuno una copia del cifrario adottato. Come abbiamo detto, in questo modo oltre alla segretezza si ottiene anche il risparmio nella spesa, perchè si fa che una parola corrisponda ad una intera frase.

Circa all'autenticità ci sarebbe il modo di assicurarsene adottando il pantelegrafo Caselli, mercè il quale viene trasmessa la calligrafia del mittente del dispaccio. Però il costo troppo elevato ha impedito a questo sistema di avere una larga diffusione.

Oggi al telegrafo s' è aggiunto il *telefono* che permette di comunicare verbalmente a notevoli distanze e che è di grande utilità sopratutto ai negozianti, i quali possono così trattare molti affari direttamente senza muoversi dal loro banco e senza aver bisogno dell'opera degli intermediarî.

Le poste giornaliere e regolari, e più ancora delle poste i telegrafi e i telefoni, esercitano una grande influenza sulla trasformazione del commercio il quale ormai non si può condurre coi vecchi sistemi come non potrebbe condursi coi vecchi sistemi la guerra dacchè le armi si sono perfezionate. Non più la sicurezza che nessuna notizia nuova venga fino al prossimo corriere a modificare gli effetti della notizia portata dal corriere precedente, non più l' intervallo così comodo fra il giorno in cui la posta arriva da un determinato paese e il

giorno in cui riparte per quella destinazione; non più quindi il tempo di pesare le nostre risposte, di maturare le nostre deliberazioni. Oggi le lettere, i dispacci battono senza requie alla nostra porta, c'incalzano, ci sollecitano, ci pongono spesso nell'alternativa di rifiutare o di accettare senza indugio gli affari che ci vengono offerti, onde i timidi, i perplessi, gli esitanti si trovano necessariamente a disagio nel mondo commerciale moderno. Occorre invece un colpo d'occhio pronto, una decisione rapida, uno spirito non vincolato dai legami della consuetudine e della tradizione. Ma un'altra cosa bisogna porre in rilievo, il carattere democratico, il carattere di universalità che hanno i presenti sistemi di trasmissione delle notizie. Una volta era possibile a grandi case di supplire alla lentezza delle comunicazioni postali ordinarie con loro corrieri particolari che le mettevano in condizioni di saper le cose e d'impartire gli ordini prima degli altri. Oggi il telegrafo è a disposizione di tutti, e come se non bastassero i dispacci privati abbiamo quelli dei giornali, delle borse, delle camere di commercio, che informano quotidianamente degli avvenimenti politici e dei fatti economici, dei corsi dei fondi pubblici e dei titoli industriali, dei prezzi delle merci delle più lontane regioni.

CAPITOLO IX.

Delle dogane e dei varî regimi doganali. — Porti franchi, punti franchi, magazzini generali, magazzini fiduciarî, magazzini sottoposti alla dogana, magazzini daziarî. — Fedi di deposito e note di pegno.

Mentre le vie di comunicazione e i mezzi di trasporto tendono ad abbreviare le distanze e a sopprimere le frontiere politiche, gli uomini in base ad altri criterî che non è quì il luogo di esaminare si creano degli ostacoli artificiali con cui paralizzano in gran parte gli effetti dell'opera loro. Sono appunto ostacoli di questa specie le *dogane* colle quali i governi o impediscono o sottopongono a determinati balzelli certe importazioni e certe esportazioni.

Le questioni non sono mai così semplici come si crede da alcuni, e quindi anche questa apparente contraddizione può sostenersi con validi argomenti; tuttavia noi lasciamo alla economia politica di discutere il pro ed il contro delle dogane e ci limitiamo ad accennare alle condizioni di fatto.

Ora il fatto è questo: che non v'è paese ove non vi siano dogane, ove cioè gli accessi dello Stato non siano custoditi, e non si prelevino delle tasse su alcune merci che entrano e su alcune merci che escono. Queste tasse si chiamano *dazî*. I dazî di esportazione vanno sparendo, ma non così può dirsi dei dazî di importazione, e la soppressione di ogni dazio, che sarebbe il *libero scambio* applicato nella sua maggiore larghezza, è un ideale più che mai lontano a raggiungersi.

In fatto di dogane noi possiamo avere tre sistemi:

il *sistema proibitivo*, il sistema *protettivo* e il sistema puramente *fiscale*.

Col sistema proibitivo, come suona la parola stessa, sarebbe addirittura vietata l' introduzione di alcune merci.

Adesso la proibizione non si applica più che in casi eccezionali; così, per es. non si permette l'importazione di viti da un paese ove ci sia la filossera, nè l'importazione di bestiame bovino da un paese ove sia diffusa la epizoozia.

Il sistema protettivo parte dal concetto di favorire la produzione nazionale, e colpisce di dazî più o meno gravosi degli articoli esteri che sono pure prodotti nello Stato, in modo da elevarne artificialmente il prezzo. È un dazio protettivo quello di cinque lire al quintale imposto sul frumento estero, il quale fu applicato in seguito ai reclami degli agricoltori.

Il sistema fiscale astrae da ogni idea di protezione all'industria del paese, e si prefigge soltanto di far entrare del danaro nelle casse dello Stato, col colpire anche gravemente degli articoli che la nazione deve per necessità ritirare dall'estero. Sarebbero quindi dazî fiscali per l'Italia quelli sul caffè e sullo zucchero.

Ci fu un momento nel quale pareva che gli Stati europei avessero la tendenza ad adottare il sistema fiscale, scusando colle necessità della finanza l'infrazione ai principî del libero scambio che gli economisti proclamavano. E si può dire che questo movimento abbia durato per una ventina d'anni, da quando in Inghilterra si iniziò la lega per l'abolizione dei dazî sui cereali sino a qualche anno dopo la conclusione del trattato di commercio stretto fra l'Inghilterra e la Francia sotto gli auspicî di Napoleone III e di Riccardo Cobden. Ma la Germania per impulso del Bismarck rimise in onore il sistema protettivo che con maggiori o minori temperamenti è oggi accettato anche da altre nazioni di Europa e che, del resto, non fu mai abbandonato dagli Stati Uniti d'America. Comunque sia, è certo

che le dogane, informate all'uno o all'altro sistema, intralciano il commercio internazionale, e che si è sempre cercato qualche espediente che ne alleviasse le conseguenze.

Porti franchi, punti franchi, magazzini generali, ecc. sono tutte istituzioni che si prefiggono questo scopo.

I porti franchi che per un pezzo furono in grande onore e che oggi si vanno togliendo dappertutto, sono città marittime considerate, sotto certi aspetti, come fuori del territorio doganale dello Stato; le merci estere soggette a dazio possono entrarvi senza pagar nulla e gli abitanti possono per conseguenza acquistarle a un prezzo molto più mite che gli altri cittadini. E queste merci possono, come è naturale, uscire dal porto franco per andare all'estero senza essere sottoposte ad alcun balzello. Il dazio esse lo pagano soltanto quando dal porto franco sono introdotte nel territorio doganale dello Stato

Si vede però che il porto franco veniva a costituire. una disuguaglianza dei cittadini di fronte all' imposta, non essendo il dazio altro che una imposta indiretta, e questa era già una ragione sufficiente a giustificare le obbiezioni che una tale istituzione sollevava contro di sè. Ma i porti franchi avevano anche altri inconvenienti. In primo luogo essi agevolavano grandemente il contrabbando, essendo molto difficile il custodire tutte le uscite di una grande città. Inoltre la franchigia, insieme coi vantaggi innegabili che portava alle città cui era concessa, aveva per le città stesse i suoi inconvenienti. Siccome ogni merce che usciva dalla città per entrare nello Stato era sottoposta a visita doganale, le merci nazionali che fossero state della natura medesima delle merci estere soggette a dazio dovevano provare la loro nazionalità se non volevano anch'esse essere colpite dalla tassa che colpiva le altre. Per dare un esempio, gli olî di oliva si ritirano a Venezia tanto dall'interno del regno quanto dal di fuori. Ora finchè Venezia era porto franco, cioè fino al 1874, era neces-

sario ai negozianti veneziani di dar la prova che gli olî della Puglia da loro spediti nella terraferma erano olî nazionali e da non confondersi quindi cogli olî della Dalmazia, del Levante e della Tunisia, che essendo esteri dovevano pagare il dazio.

Per la stessa ragione era inceppato il sorgere di molte industrie, poichè quando queste officine avessero dato prodotti simili ai prodotti esteri, che non potevano importarsi liberamente, sarebbe loro convenuto di assoggettarsi ad una serie di vincoli per mantenere la nazionalità alla loro manifattura.

Risoluta in massima l'abolizione dei porti franchi, si pensò a creare qualche istituzione che conciliasse gli interessi del commercio coi principî dell'equità.

L'istituzione che il fisco avrebbe accettato più volontieri sarebbe stata quella dei *magazzini generali*, che forse l'Italia non ignorava nel periodo fiorente de'suoi Comuni, ma che poi era andata fra noi in disuso e che adesso ci tornava dall'Inghilterra e dalla Francia.

L'Inghilterra ha i suoi *Docks*, costruiti sul principio di questo secolo, sopratutto allo scopo di tutelare dai furti le merci che una volta si tenevano per parecchi giorni nelle navi ancorate lungo il Tamigi.

Come in Inghilterra i *Docks*, come nelle piazze marittime della Francia gli *entrepôts*, così in Italia i magazzini generali constano di tre parti: un bacino ove le navi entrano e rimangono il tempo necessario allo scarico; una *banchina* che serve appunto a questo scarico; degli edifizî costruiti a uso di magazzini ove le merci stesse vengono riposte e custodite.

I magazzini generali possono venire amministrati o dal comune o dalla camera di commercio o da una società privata, e sono sotto la sorveglianza della dogana. Chi vi introduce una partita di merci deve farne analoga dichiarazione e riceve due certificati, l'uno dei quali si chiama la *fede* di *deposito*, l'altro la *nota di pegno*. La fede di deposito serve a comprovare l'esistenza della merce nel magazzino, la nota di pegno dà

modo di ottenere su questa merce o da banchieri o da capitalisti privati o da negozianti delle anticipazioni di danaro.

La trasmissione di proprietà si fa colla cessione della fede di deposito e della nota di pegno, essendo naturale che ove si sia avuto a prestito del denaro sopra la merce converrà nell'atto di venderla svincolare il pegno, proprio come accade per la vendita di una casa che fosse prima ipotecata.

In quanto al dazio non lo si paga fintantochè la merce rimanga nel magazzino, ma solamente quando ne esca per entrare nel territorio doganale. Se poi la merce va all'estero, non si pagherà dazio nè prima nè poi.

L'amministrazione dei magazzini preleva un fitto in ragione dello spazio occupato e del tempo pel quale lo si è occupato; essa poi è responsabile verso il fisco e dovrà dar la dimostrazione di ciò ch' è avvenuto delle merci che aveva in custodia.

I magazzini generali offrono quindi al commercio alcuni incontestabili vantaggi:

1.° Essi permettono di protrarre il pagamento del dazio fino al momento in cui le merci passano al consumo interno.

2.° Agevolano una serie di contrattazioni successive, senza che la merce sia trasportata da luogo a luogo.

3.° Porgono il mezzo al negoziante di ottener credito sopra delle merci che egli non voglia o non possa vendere.

4.° Conciliano la maggior sicurezza delle cose depositate con un risparmio nella spesa di magazzinaggio, mentre chi prende in affitto un intero magazzino per suo conto deve pagar questo fitto anche se il magazzino resta vuoto.

Nondimeno i negozianti non hanno fatto buon viso ai magazzini generali in causa delle restrizioni da cui la concessione era accompagnata. In fatti il fisco esige che nei magazzini generali sia mantenuta l' identità

della merce e degli imballaggi, e vieta, tranne in pochissimi casi, quelle miscele e quelle manipolazioni che in alcuni articoli sono assolutamente necessarie perchè l'articolo stesso possa essere accetto ai consumatori. Ben inteso che non vogliamo parlare di miscele e manipolazioni che abbiano carattere fraudolento.

È appunto per questo che il commercio ha propugnato vigorosamente in tutte le piazze marittime l'istituzione dei *punti franchi*.

Il punto franco è un ricinto custodito anch'esso dalla dogana, ma nel quale la merce entra senza pagamento di dazio, salvo a pagar questo dazio, come nei magazzini generali, quando è introdotta nello Stato. Ma la differenza sta in ciò, che nel punto franco la merce entra senza la minima dichiarazione, e che il negoziante può farne quello che vuole reputandosi il punto franco come territorio extradoganale; onde piena libertà di miscele e di modificazioni d'imballaggi, senza che la dogana vi trovi nulla a ridire al momento che la merce pagherà il dazio, perchè non sapendo essa sotto quali forme sia entrata nel punto franco non si cura di sapere quali modificazioni vi abbia subìte. Del resto il punto franco come il magazzino generale ha i suoi bacini, le sue banchine, i suoi magazzini, anch'esso rilascia i suoi certificati che possono servire così alla trasmissione della proprietà come al conseguimento di anticipazioni di danaro. E anche il punto franco può essere tenuto o dal comune, o da una camera di commercio, o da una società privata, e l'amministrazione qualunque sia percepirà dai negozianti il fitto degli spazî occupati e le altre tasse relative agli uffici che presta.

Quantunque i punti franchi siano ormai stati accettati dal fisco, i magazzini generali non sono scomparsi e servono ad alcune merci che nel punto franco non sarebbero ammesse, come quelle troppo facilmente infiammabili, che la prudenza insegna di tenere in recinti appartati. Così per es. il petrolio, per il quale in alcune città ci sono magazzini appositi lontani dall'abitato.

Oltre ai punti franchi e ai magazzini generali esistono *magazzini fiduciarî, magazzini sottoposti alla dogana, magazzini daziarî.*

I magazzini fiduciarî sono una specie di punti franchi privati che i negozianti ottengono depositando una congrua cauzione. Essi possono introdurvi liberamente con una semplice dichiarazione le merci soggette a dazio, salvo a pagar questo dazio per le quantità che passano al consumo nazionale e a render conto di ciò che hanno fatto del rimanente.

I magazzini sottoposti alla dogana differiscono dai magazzini fiduciarî nel senso che non si possono aprire che coll'intervento d'un impiegato del fisco; sono a doppia chiave: una delle chiavi è tenuta dal negoziante e l'altra dalla dogana, il cui intervento è sempre necessario sia per introdurre, sia per levare la merce, sia per tutte le operazioni che possono essere necessarie. Anche per la concessione dei magazzini sottoposti alla dogana è indispensabile prestare una cauzione, ma questa cauzione è più piccola di quella che occorre pei magazzini fiduciarî.

Ad ogni modo così i magazzini fiduciarî, come i magazzini sottoposti alla dogana, sono da considerarsi istituzioni transitorie, che non tarderanno molto a scomparire, perchè vedute di mal occhio dal fisco, che teme, non senza ragione, gli abusi a cui esse possono dar luogo.

I magazzini daziarî riguardano le merci destinate alla città e soggette a dazio consumo. Esse possono rimanervi provvisoriamente senza pagar questo dazio fino al momento in cui andranno nelle mani del consumatore o passeranno negli spacci al minuto.

PARTE TERZA

Della moneta e de' suoi surrogati

CAPITOLO PRIMO.

Dei requisiti della moneta. — Delle variazioni nel valore dei metalli preziosi attraverso i tempi. — Come si manifestino. — Del conio. — Delle alterazioni della moneta. — Perchè la moneta cattiva scacci la moneta buona. — Parti principali di un sistema monetario. — Tipo unico e tipo doppio. — Titolo. — Lega. — Taglio e piede della moneta. — Moneta di conto.

Nel primo capitolo della prima parte discorrendo della introduzione della moneta come equivalente e misuratore di tutte le altre merci abbiamo accennato ai principali requisiti che devono essere posseduti dalle sostanze con cui questa moneta si fa; cioè: valore intrinseco alto relativamente al volume, divisibilità, omogeneità, inalterabilità, durata, attitudine a ricevere e conservare una impronta. Il valore intriseco è determinato dall'attitudine che ha questa sostanza a prestare altri uffici oltre a quello di moneta e dalla rarità sua: per divisibilità intendiamo la facoltà di scomporsi e ricomporsi senza perdere del suo valore, il che si ottiene solamente quando tutte le frazioni di una unità possono ricostituirsi nella unità primitiva; l'omogeneità significa che la sostanza di cui si tratta, ovunque si trovi,

presenta gli identici caratteri e le identiche apparenze; l'inalterabilità, la durata, l'attitudine a ricevere un'impronta non hanno bisogno di spiegazioni. Inoltre è necessario che la moneta non sia soggetta a mutazioni di valore troppo subitanee e frequenti.

Questi varî requisiti si riscontrano nell'oro e nell'argento. Secondo alcuni scienziati, tra cui il Ferrara, altri cinque metalli potrebbero gareggiare con questi, e sono: l'alluminio, il platino, il palladio, il rodio e l'iridio; anzi ai tre primi si vorrebbero attribuire qualità superiori. Però l'esperimento fatto in Russia di coniar monete di platino dal 1828 al 1845 non è riuscito.

In quanto ai metalli inferiori come il bronzo, il rame, ecc., essi non servono che per la moneta spicciola o *divisionale*, la quale ha ben poca importanza.

Si è detto che la moneta non deve andare soggetta a troppo rapide e frequenti variazioni di valore. Ciò non vuol dire che questo valore non varii entro lunghi periodi; ma l'essenziale si è che nessun cambiamento sensibile avvenga nell'intervallo che corre fra il momento in cui si inizia e il momento in cui si compie un'operazione commerciale. Vi sono merci il cui valore medio attraverso i secoli non ha subìto grandi mutazioni, ma che invece oscillano continuamente anche in un termine brevissimo. Queste merci, per ciò solo, sarebbero disadatte all'ufficio di moneta, mentre nell'oro e nell'argento, per es., le variazioni sono grandi se prendiamo a considerare i due metalli in epoche diverse e non sono nemmeno percettibili se li consideriamo a pochi mesi di distanza.

A questo proposito è utile ricordare che delle variazioni nel valore della moneta non ci accorgiamo allo stesso modo che delle variazioni nelle altre merci. Se tutti i prodotti vengono a misurarsi con la moneta e se il prezzo non è altro che il valore d'una cosa significato in moneta, è chiaro che il valore della moneta non potrà esprimersi nella stessa moneta. Ma le

sue variazioni si troveranno nei prezzi delle cose che vengono a scambiarsi con essa; e cioè se il valore della moneta aumenta ne occorrerà tanto meno per avere una determinata quantità di altri oggetti, e per conseguenza i prezzi delle cose ribasseranno; se il valore della moneta diminuisce ne occorrerà una quantità maggiore per avere l'identica quantità di altri oggetti, e avremo quindi un rincaro nei prezzi di tutte le cose.

Le variazioni di prezzo giornaliere e parziali evidentemente non dipendono dalla moneta, perchè il metallo prezioso, di cui la moneta è fatta, non va soggetto a queste subitanee mutazioni di valore: quindi se il grano è oggi a 20 lire al quintale e domani a 25, o viceversa, non c'è dubbio che l'aumento e il ribasso dipendano da ragioni intrinseche della merce. Ma se, alla distanza di quaranta o cinquant'anni, i prezzi di tutte le cose sono aumentati o ribassati noi possiamo tener per fermo che una parte almeno di questo aumento o di questo ribasso è dovuta al ribasso o all'aumento della moneta.

Non faremo qui la storia dei metalli preziosi. Sappiamo che nelle regioni ove si svolse la nostra civiltà l'oro fu il primo trovato, e se ne discorre tanto nelle leggende del mondo greco, quanto nella Bibbia; ciò che si spiega anche col fatto che l'oro si rinviene allo stato nativo, mentre l'argento, salvo rare eccezioni, deve essere estratto col fuoco dal minerale greggio. Sappiamo pure che in quelle stesse regioni la quantità dei metalli preziosi nell'antichità era più che sufficiente ai bisogni e superiore di gran lunga a quella esistente nel medio evo in cui alcune miniere erano esauste, altre abbandonate e le invasioni barbariche avevano distrutto o fatto nascondere moltissimi arredi d'oro e d'argento. Di quì un grande ribasso nei prezzi delle cose; di quì quella sete di scoprire o di fabbricar l'oro, che è appunto una delle caratteristiche del medio evo e che è uno degli stimoli più efficaci ai viaggi di

esplorazione. La scoperta dell'America muta la condizione delle cose. Non subito però, giacchè i primi arrivi d'oro in Europa non sono che come goccie di pioggia su una terra inaridita, tanto più che le abitudini del lusso portate dai greci fuggitivi da Costantinopoli dopo la conquista maomettana, e i gusti raffinati del Rinascimento avevano cresciuto la domanda dei metalli preziosi. Ma nella seconda metà del secolo XVI, dopo la scoperta della miniera d'argento del Potosi (Perù), e dopo l'invenzione dell'amalgama a freddo che rendeva tanto più economica la lavorazione di questo argento, si comincia ad avvertire un aumento nei prezzi delle cose, aumento dovuto appunto al ribasso nel valore della moneta. E questo movimento continuò sino al principio del secolo presente, epoca nella quale, secondo il Chevalier, i prezzi del grano erano doppi di quelli della prima metà del secolo XVIII e quasi sestupli di quelli della prima metà del secolo decimosesto. Fra il 1810 e il 1848 abbiamo un periodo di sosta cagionato in parte dalla sospensione del lavoro nelle miniere dell'America Spagnuola dal 1810 al 1825, vale a dire durante la guerra d'indipendenza. Ma le scoperte dell'oro nella California (1848) e nell'Australia (1851) e la cresciuta produzione dell'argento dal 1865 in poi diedero un nuovo impulso al ribasso, quantunque, per l'oro, non nella proporzione preveduta verso il 1860 da alcuni economisti.

I metalli preziosi potrebbero servire all'ufficio di moneta anche indipendentemente dal *conio*, ma senza il conio non abbiamo moneta propriamente detta, poichè solamente per mezzo del conio la moneta può circolare rapidamente di mano in mano e non vi è bisogno di verificarla e di assaggiarla ogni volta come converrebbe fare se, anzichè moneta coniata, si avessero della verghe d'oro e d'argento.

E però innegabile che il conio insieme co'suoi grandi vantaggi ha portato qualche inconveniente, ha permesso in certi momenti di falsare il giusto concetto

della moneta. Poichè essa è una merce come le altre e il suo valore dipende dalle sue proprietà intrinseche ed è determinato dalle stesse leggi che determinano gli altri valori. L'impronta che le si dà serve a farla riconoscere e girare più presto; non serve però a darle un valore arbitrario, tanto è vero che mutando l'impronta e conservando l'identica quantità di metallo prezioso il valore resterà lo stesso, mentre invece mutando la quantità del metallo e conservando solamente l'impronta cambierà inevitabilmente il valore.

Senonchè i governi, che per tanto tempo falsificarono la moneta, cercarono precisamente di ottenebrare questo concetto così limpido e di far credere che il valore della moneta derivasse dall'impronta e potesse regolarsi mediante decreti.

Ebbero una triste celebrità per questo lato i re di Francia, specialmente Filippo il Bello e Filippo di Valois, e l'Inghilterra, e la Prussia, e la Spagna hanno anch'esse il loro posto nella storia delle alterazioni monetarie. In Italia, benchè la moralità pubblica non fosse certo maggiore, c'era troppa accortezza commerciale anche nel medio evo per non intendere che le falsificazioni della moneta non servono che a screditare un paese e a paralizzare i suoi traffici. Onde vi furono nella penisola molti falsificatori privati, ma si ebbero rari esempi di falsificazioni pubbliche, e la buona moneta fu uno degli elementi di prosperità del commercio italiano.

E gli italiani s'erano presto resi ragione anche di un altro fatto, che poi prese il nome di legge di Gresham dall'inglese Tommaso Gresham che lo espresse con una formula scientifica nel secolo decimosesto. E il fatto è questo: che quando vi siano contemporaneamente in circolazione monete buone e monete cattive non sono le buone che scacciano le cattive, ma le cattive che scacciano le buone.

Infatti, la moneta, benchè sia una merce, è una merce che ha caratteri suoi e fa parte da sè stessa. Tutte le

altre sono destinate, presto o tardi, a passare al consumo; la moneta no. Finchè resta tale, essa non serve che di equivalente agli oggetti che vengono a scambiarsi con essa. Onde mentre le altre merci sono scrutate, vagliate dal consumatore e ricevono varî prezzi a seconda della loro qualità, la moneta si dà e si prende fidandosi nella sua apparenza esteriore ed essa mancherebbe al suo ufficio se non potesse passare rapidemente da una mano all'altra. Ora, che avviene quando vi sono nella circolazione monete che sotto l'identica apparenza hanno un pregio intrinseco diverso? Avviene questo: che la grande maggioranza dei cittadini continua a fare quello che faceva in passato, a prendere cioè le monete senza curarsi di esaminarle a fondo, mentre la selezione si opera da pochi speculatori, i quali mettono da parte le monete migliori per tesoreggiarle o esportarle o farle fondere.

Questo fatto, che si è sempre verificato e si verificherà sempre, avvalora la tesi che la fabbricazione della moneta non possa considerarsi un'industria ordinaria, nè esser lasciata ai privati. Se avessimo tanti fabbricatori di moneta noi vedremmo sorgere una confusione nocevolissima al commercio e fra le varie monete fabbricate rimaner sempre in circolazione le peggiori.

In pratica la coniazione delle monete si fa dappertutto o in officine governative o in officine sorvegliate direttamente dal governo, ma date in appalto a qualche grande istituto bancario.

Queste officine si chiamano *Zecche*. In Italia, fino al 1874, la Zecca era data in appalto alla Banca Nazionale; ora è governativa.

È pure lo Stato che fissa il *sistema monetario*, cioè quell'insieme di norme che regolano la monetazione in un paese.

Base di un sistema monetario è *l'unità monetaria* intorno alla quale si coordina tutto il sistema. Converrà quindi stabilire che quantità di metallo prezioso questa unità debba contenere, e in quale proporzione

con una quantità di metallo più basso che è sempre necessario per darle consistenza. All'unità monetaria si darà un nome; non si può darle per legge un valore, si possono bensì crearle e le si creano dei multipli e sottomultipli coniati colle identiche norme e quindi in rapporto aritmetico col valore dell'unità in un dato momento, onde se oggi per es. con la unità monetaria noi compriamo cinque chilogrammi di grano, ne compreremo dieci con un multiplo che rappresenti il doppio di quella unità e venti con un multiplo che rappresenti il quadruplo.

Uno Stato che crea il suo sistema monetario deve poi risolvere la questione del *tipo monetario* e quella del *tipo unico* o del *tipo doppio*.

Si può avere il tipo unico d'oro o il tipo unico d'argento: nel primo caso saranno considerate legali solamente le monete d'oro, nel secondo solamente le monete d'argento.

Se invece si adotta il tipo doppio, vorrà dire che s'intenderà mantenere nella circolazione parallelamente monete d'oro e monete d'argento, dando il carattere di monete legali sì alle une che alle altre.

Ma per far questo sarà necessario mettere in un rapporto aritmetico l'unità monetaria, che sarà naturalmente o d'oro o di argento, con altre monete che saranno o d'argento o d'oro; bisognerà insomma cercare un rapporto legale fra i due metalli.

Se non che, qui si va incontro a una difficoltà grave di conseguenze. Poichè, nel momento in cui lo Stato fissa il rapporto, esso si basa sopra condizioni di fatto e quindi il rapporto legale corrisponde al rapporto reale, ma non è in poter suo d'impedire che col tempo il rapporto reale si muti. E allora uno dei due metalli si trova sacrificato nella forma di moneta e tende ad uscirne. Lo si incetta dagli speculatori, lo si fonde, lo si esporta, lo si manda dove si possa cambiarlo con una quantità dell'altro metallo maggiore di quella determinata dal rapporto legale, quindi questa quantità

maggiore di metallo scadente s'introduce di nuovo nello Stato e si fa coniare ricavandone un numero di monete superiore a quelle che nello Stato si sarebbero potute scambiare con la quantità di metallo che si è esportato. Diamo un esempio:

In Italia come in Francia il rapporto legale fra l'oro e l'argento è di 1: $15\,^1/_2$.

Ciò significa che, legalmente, un chilogrammo d'oro è equivalente a 15 Cg. e mezzo d'argento.

Ma in realtà oggi il rapporto è molto diverso e sul mercato libero di Londra occorrono più di 22 Cg. d'argento per avere un chilogrammo d'oro. Mandando quindi a Londra questo chilogrammo d'oro se ne avrebbero 22 Cg. d'argento e più, ed è evidente che questi 22 Cg. d'argento, introdotti in Italia e coniati, darebbero un numero di pezzi da cinque franchi molto maggiore di quelli che sono dati da quindici chilogrammi e mezzo. La differenza, anche depurata dalle spese, lascierebbe un larghissimo margine alla speculazione. Se quindi non si ricorre a nuovi artifizi, un paese che ha il doppio tipo finisce sempre coll'avere in circolazione la moneta di un solo metallo e precisamente di quello che secondo il rapporto legale è apprezzato al disopra del suo valore.

È anche questa una conferma della legge di Gresham che la moneta cattiva scaccia la moneta buona.

Onde a prima vista parrebbe che la questione monetaria dovesse sempre risolversi con l'adozione del tipo unico o *monometallismo*, e che il tipo doppio o *bimetallismo* dovesse essere abbandonato dappertutto.

Ma nella pratica non avviene così, e non mancano argomenti ai fautori del bimetallismo per sostenere l'opportunità di mantener parallelamente in circolazione i due metalli, anche se ciò non possa farsi senza vincolare la libertà delle transazioni.

Essi dicono che valendosi di un solo metallo per la monetazione si rincara inevitabilmente questo metallo e per conseguenza la moneta che è fatta con esso;

ciò che porta un ribasso nei prezzi di tutte le cose; soggiungono che se tutte le nazioni accettassero il doppio tipo, il rapporto reale fra i due metalli sarebbe molto meno instabile di quello che non sia oggi, mentre il grande deprezzamento dell'argento dipende in parte dal fatto che negli ultimi tempi molti Stati adottarono il tipo unico d'oro, e notano infine che il bimetallismo universale renderebbe impossibile la speculazione sull'uno o sull'altro dei due metalli non essendovi più il tornaconto a esportarne uno quando il rapporto legale fosse dappertutto lo stesso. Frattanto, finchè il bimetallismo universale non sia adottato, essi suggeriscono dei provvedimenti legislativi, i quali negando ai privati la facoltà di far coniare l'argento (che in questo momento è il metallo deprezzato) rendono vana l'incetta e l'esportazione dell'oro.

Limitandoci ad accennare a questa controversia senza presumere di risolverla, enumeriamo rapidamente le altre parti del sistema monetario.

S'è già detto che la moneta non può farsi di solo metallo fino, sia perchè è difficile di averlo tale, sia perchè una moneta d'oro o di argento purissimo avrebbe minore durata. Conviene far entrare nella composizione un metallo più basso, e questa parte di metallo più basso si chiama *lega*, mentre la parte di metallo puro si chiama *fino* o *intrinseco*.

La proporzione tra il fino e la lega si chiama *titolo* e, nei nostri paesi, si esprime in millesimi.

Il sistema monetario stabilisce, oltre al *nome*, le *dimensioni*, il *peso*, l'*impronta*, la *scritta*, il *taglio* e il *piede* della moneta.

Il nome può essere naturale o arbitrario. È naturale se desunto da una proprietà intrinseca, come per es. dal peso (*dramma, libbra,* ecc). È arbitrario se desunto dal principe che la fece coniare (*Maria Teresa, Luigi, Napoleone*), o dall'impronta che porta (*scudo, corona,* ecc.).

È chiaro che una data moneta dovrà sempre con-

servare il medesimo titolo, le medesime dimensioni, il medesimo peso, ma che potrà variare continuamente d'impronta, cosicchè anzi le diverse impronte che si vedono nella stessa moneta a diversi periodi riflettono le mutazioni politiche avvenute nel paese ove essa è coniata.

Per taglio della moneta s'intende il numero di unità monetarie che si possono fabbricare con una certa unità di peso di metallo prezioso al titolo legale; così si dirà che il taglio del napoleone d'oro è 155 perchè da un chilogrammo d'oro al titolo legale si possono avere 155 pezzi da venti franchi. Quando invece si parla di piede della moneta s'intende dire che una data quantità di metallo fino fornisce l'intrinseco di un certo numero di unità monetarie.

Anche la *tolleranza* e la *tassa di monetazione* entrano nelle disposizioni di un sistema monetario.

Tolleranza è quel tanto in più o in meno nel peso o nel titolo della moneta che non può dar diritto nè a pretese di maggior valore, nè a reclami per una diminuzione sul valore normale della moneta stessa.

La tassa di monetazione è il diritto prelevato dalle zecche quando si porta loro del metallo prezioso da coniare.

Ora questa tassa in tutti i paesi è piccolissima; nel medio evo essa serviva a coprire le frodi dei governi nella monetazione, e in Francia, sotto il nome *seigneuriage,* potè in qualche momento salire fino ai $^3/_5$ del valore della moneta.

Diconsi monete *legali* quelle che la legge impone siano accettate nei pagamenti, e che lo Stato accetta per primo nelle sue casse in pagamento delle imposte.

Le monete *divisionali* possono essere anch'esse monete legali, ma solo per le frazioni di pagamento.

È moneta di conto quella sulla quale in un paese si esprimono i valori e si fanno le contrattazioni. Questa moneta di conto può poi essere o non essere moneta legale. Per es. in Italia è moneta di conto la lira, in

Francia il franco, ma nè la lira nè il franco (che poi sono l'identica moneta) sono oggi monete legali, perchè coniate, dal 1865 in poi, a un titolo più basso del titolo legale. Esse vengono a rappresentare rispettivamente il quinto e il ventesimo delle due monete d'argento e d'oro considerate legali così in Francia come in Italia, cioè il pezzo da cinque e il pezzo da venti franchi.

La moneta di conto potrebbe infine essere una moneta puramente ideale, cioè non esistente affatto, ma rappresentante puramente un rapporto aritmetico colla moneta reale.

CAPITOLO II.

Delle Convenzioni monetarie. — Parti principali del sistema monetario franco-italiano. — Sistemi monetari dell'Austria-Ungheria, della Germania, dell'Inghilterra, della Scandinavia, dell'Olanda, degli Stati Uniti. — Del pari fra le monete.

Sarebbe certo una grande agevolezza per i traffici che vi fosse un unico sistema monetario in tutto il mondo; non sembra però che si sia vicini a realizzare questo ideale, essendo altrettanto difficile di far accettare da tutti uno dei sistemi esistenti quanto di crearne uno di nuovo che raccolga i suffragi delle varie nazioni. Prima del 1870 si poteva sperare che il sistema franco-italiano fosse adottato almeno da una gran parte del continente europeo; dopo la guerra tra la Francia e la Germania questa speranza svanì e i vincitori sdegnarono di accettare il sistema del popolo vinto. In luogo della unificazione sognata abbiamo oggi delle unificazioni parziali che recano notevoli vantaggi, ma che forse allontanano più che non avvicinino quella unificazione.

Tali aggruppamenti prendono il nome di *convenzioni monetarie*. Gli Stati che si legano insieme in una convenzione monetaria si accordano di coniare monete dell'identico titolo e tipo, riserbandosi la facoltà di dare a queste monete il nome e l'impronta che credono, ma obbligandosi a lasciar circolare come legali le monete coniate alle condizioni stabilite dalla Convenzione nei singoli Stati contraenti.

Di queste Convenzioni quella che ci riguarda più da presso è la convenzione stipulata nel 1865 tra la

Francia, l'Italia, il Belgio, il Lussemburgo e la Svizzera, e a cui aderì nel 1868 la Grecia.

Il sistema adottato dalla Convenzione è, con poche varianti, il sistema monetario francese sorto nel 1803 e avente per unità monetaria di conto il franco che originariamente era coniato con gr. $4\,^1/_2$ d'argento e $^1/_2$ di lega.

Il multiplo più comunemente usato di questo franco era ed è sempre il pezzo da cinque franchi del peso di 25 grammi, di cui 2,50 di lega.

Fino dalle origini si stabilì un rapporto di $1 : 15\,^1/_2$ tra l'oro e l'argento e in base a questo rapporto si coniò il pezzo da 20 franchi d'oro del peso di gr. 6,451,610 allo stesso titolo di $900/_{1000}$ cioè con gr. 5,806,449 d'oro fino.

Il rapporto legale per qualche tempo s'era mantenuto quasi identico al rapporto legale, ma nel primo decennio che successe alle grandi scoperte dell'oro in California e in Australia, quest'ultimo metallo subì ribassi considerevoli e l'argento era quindi sacrificato sotto la forma di moneta. Accadeva ciò che suole accadere in questo stato di cose; l'argento tendeva ad uscire dalla circolazione. Al pezzo d'argento da cinque franchi era facile supplire creando al napoleone d'oro un sottomultiplo di cinque franchi. Ma non altrettanto si poteva fare per la moneta spicciola di 2 franchi, di 1 franco, di 50 centesimi, e per evitarne l'emigrazione gli Stati dovettero ricorrere all'espediente di abbassarne il titolo.

La Svizzera fino dal 1860 aveva ridotto questo titolo a $800/_{1000}$; l'Italia nel 1862, la Francia nel 1864 l'avevano ridotto a 835. E questo titolo di $835/_{1000}$ fu quello adottato dalla Convenzione monetaria del 1865 per le monete d'argento inferiori ai 5 franchi. Come conseguenza naturale di ciò, queste monete spicciole cessarono di essere monete legali pei grandi pagamenti, e negli Stati della lega latina (quelli cioè tra cui fu stipulata la nostra convenzione monetaria) i privati non hanno obbligo di ricevere tali monete che fino a 50 franchi e le casse pubbliche che fino a 100 franchi.

Monete legali sono, secondo la convenzione, il pezzo d'argento da 5 franchi che è sempre coniato a $900/_{1000}$ e il pezzo da 20 franchi d'oro e i suoi multipli e sottomultipli coniati allo stesso titolo. Notiamo però che il sottomultiplo da 5 franchi d'oro ormai è divenuto rarissimo.

Ma poco dopo conclusa la lega latina si accentuò il ribasso dell'argento, prodotto dalle scoperte di nuove miniere negli Stati Uniti e dalla demonetazione di questo metallo in varî Stati. Onde invece di pensare a trattener l'argento bisognava pensare a trattener l'oro, e fu appunto per questo che i governi legati dalla convenzione monetaria diminuirono o sospesero affatto la coniazione delle monete d'argento e vietarono alle zecche di coniare l'argento per conto dei privati.

Col sistema della lega latina il taglio della moneta si calcola su un chilogrammo di metallo prezioso al titolo legale; quindi il taglio del napoleone d'oro è di 155 e quello del franco d'argento di 200.

La tolleranza è fissata così:

per l'oro — di titolo — pezzi da 100, 50, 20, 10, 5 — 1 millesimo in più o in meno

di peso » » 100, 50 — 1 millesimo
20, 10 — 2 millesimi
5 — 5 millesimi

Per l'argento - di titolo - pezzi da 5 — 2 millesimi
2, 1, — 50 — 3 »

di peso — pezzi da 5 — } 3 millesimi
2 — } 5 »
1 — }
— 50 } 7 »

La tassa di monetazione presso le zecche francesi e italiane è di 6 franchi per ogni chilogrammo d'oro puro e di franchi 1,50 per ogni chilogrammo d'argento.

La convenzione monetaria che originariamente era stipulata per 15 anni ebbe varie proroghe e dura tuttora.

Il sistema monetario francese fu adottato dalla Spagna nel 1868. Ivi il franco si chiama *peseta* e la moneta d'oro è l'*Alfonso* di 25 pesetas pesante gr. 8,065 al titolo di $900/_{1000}$.

Hanno un sistema analogo, dando diversi nomi alle loro monete, alcuni Stati dell'America del sud come la Nuova Granata, il Chilì, il Perù, l'Equator.

L'Impero-Austro Ungarico che sta riformando il suo sistema monetario in base al tipo oro ebbe fino adesso e conserva provvisoriamente il tipo argento, e la sua unità monetaria di conto è il fiorino diviso in 100 soldi, che è anche l'unità monetaria reale e pesa gr. 12,345 al titolo di $900/_{1000}$.

In Austria come in Germania, anzichè desumere il *taglio* della moneta da una data quantità di metallo prezioso al titolo legale, si indica il *piede* della moneta stessa, dicendo di quante unità monetarie una data quantità di metallo *fino* possa fornire l'intrinseco. Su questa base, il piede del fiorino era di 45, cio che vuol dire che da una libbra *zollverein* (500 grammi di argento fino) si otteneva l'intrinseco di 45 fiorini.

Dal 1870 in poi l'Austria e l'Ungheria coniano pezzi da 8 e da 4 fiorini in oro corrispondenti perfettamente ai pezzi da 20 e da 10 franchi, e in questa maniera anche il vecchio sistema monetario Austro-Ungarico ve-

niva ad avere un punto di contatto col sistema della lega latina.

In Germania nel 1857 si era fatta una lega monetaria col tipo unico d'argento.

Costituito l'impero germanico dopo la guerra tra la Prussia e la Francia, il sistema monetario fu rinnovato con la legge del 4 dicembre 1871, entrata in vigore il 1.° gennaio 1876.

Si adottò il tipo oro col pezzo da 10 marchi per unità monetaria reale. Questo pezzo da 10 marchi pesa gr. 3,9125 ed è coniato a $900/_{1000}$. Ha il piede di $139\ ^1/_2$. L'unità monetaria di conto è il marco d'argento diviso in 100 centesimi.

Nonostante l'adozione del tipo oro si è dovuto mantenere in circolazione anche una gran quantità di monete d'argento, o vecchi *talleri*, che equivalgono a tre marchi e circolano al corso legale col rapporto di $1 : 15\ ^1/_2$.

L'Inghilterra ha il tipo oro e la sua unità monetaria di conto che oggi è anche unità monetaria reale è la lira sterlina divisa in venti scellini a 12 danari.

Il titolo legale dell'oro è di $22/_{24}$ equiv. a $916\ ^2/_{3,1000}$ e il peso della sterlina corrisponde a gr. 7,980,855.

Lo scellino che non serve che pei piccoli pagamenti è coniato al titolo legale di $222/_{240}$ pari a $925/_{1000}$.

Delle colonie inglesi l'Australia ha lo stesso sistema della madre patria; le Indie inglesi hanno il tipo argento e la loro unità monetaria di conto reale è la *rupia* che è divisa in 16 parti chiamate *annas*, pesa gr. 11,664 ed è al titolo di $917/_{1000}$.

Un'altra convenzione monetaria è la scandinava, formata nel 1873 fra la Danimarca, la Svezia e la Norvegia con la sostituzione del tipo oro al tipo argento e con la *corona* per unità monetaria di conto. L'unità monetaria legale è il pezzo d'oro da 10 corone al piede di 248 per ogni chilogrammo d'oro fino. Il pezzo da 10 corone o *corona d'oro* è coniato a $900/_{1000}$ e pesa gr. 4,480.

L' Olanda dal 1847 aveva demonetizzato l' oro per adottare il tipo argento. Nel 1875 ristabilì il doppio tipo sulla base di 1 : 15,62; la sua unità monetaria d'argento è il fiorino olandese del peso di 10 grammi al titolo di $945/_{1000}$. L'unità monetaria d'oro è il pezzo da 10 fiorini che pesa gr. 6,720 ed è al titolo di $900/_{1000}$.

Gli Stati Uniti nel 1873 avevano abbandonato l'argento per adottare il tipo unico d'oro. Ritornarono al doppio tipo nel 1878 col rapporto legale di 1 : 15,99. — Il loro dollaro d'oro diviso in 100 cent. pesa gr. 1,671 ed è al titolo di $900/_{1000}$.

Ommettiamo di parlare d'altri sistemi monetarî.

Quando si vuol conoscere a che valore corrisponda nella propria moneta la moneta degli altri paesi non si ha che da ricercarne il fino, raffrontarlo col fino della moneta propria, e poi fare quella semplice operazione aritmetica che si chiama la regola del tre. Così se alla quantità d' oro fino del napoleone che è di gr. 5, 806 noi diamo il valore numerico di 20 lire è evidente che i grammi 7,323 d'oro fino che costituiscono l' intrinseco della sterlina avranno per noi un valore di L. 25,22. Lo stesso dicasi delle altre monete.

Questa corrispondenza fra il valore di monete di diversi Stati in base al loro intrinseco si chiama *il pari delle monete*, e se noi in Italia possiamo comperare una lira sterlina a L. 25,22 diciamo che la lira sterlina è al pari; sarebbe sopra il pari se ci costasse di più e sotto il pari se ci costasse di meno.

È chiaro che il pari non si può trovare con esattezza che fra monete dello stesso metallo.

CAPITOLO III.

Della moneta di carta. — Biglietti di Banca e biglietti di Stato. — Quale sia il secreto della circolazione dei biglietti. — Biglietto fiduciario. — Biglietto a corso legale. — Del biglietto a corso forzoso, o carta monetata. — Conseguenze che porta. — Rincaro dei prezzi, aggio dell' oro. — Del corso forzoso in varî tempi e in varî paesi.

Dopo quello che s'è detto circa i requisiti della moneta sorge molto naturale e spontanea una domanda.

Come mai, se la moneta deve avere un valore intrinseco, se deve possedere la durata e la inalterabilità, noi vediamo circolare continuamente in luogo della moneta metallica d'oro o d'argento dei pezzi di carta i quali non hanno nè durata, nè inalterabilità, nè valore intrinseco?

Questa interrogazione esige una pronta risposta anche a costo di dover parlare del biglietto di Banca prima d'aver detto che cosa siano le banche.

È vero, in luogo delle monete metalliche noi vediamo circolare dei pezzi di carta su cui sta scritto 5, 10, 25, 50, 100, 500, 1000 lire, e in generale, ognuno piglia più volontieri quei pezzi di carta che le monete d'oro e d'argento.

I pezzi di carta a cui pare che il valore sia dato dalle parole e dai numeri che vi sono impressi, sono segni rappresentativi di altrettanta moneta metallica che dovrebbe trovarsi a nostra disposizione o nelle casse dello Stato o in quelle di alcuni istituti che si chiamano Banche e che hanno dalla legge la facoltà

di emettere questi biglietti. Sono promesse di pagamento sostituite al pagamento effettivo, e noi accettiamo le promesse, sapendo che potremo quando ci piaccia richiederne l'adempimento.

Abbiamo dunque dei biglietti di Banca e dei biglietti di Stato. Occupiamoci dei primi che sono in quantità maggiore. Quando a una Banca è accordato con certi vincoli il permesso di emetter biglietti, essa acquista il diritto di dare tali biglietti a chi deve riscuotere da lei del danaro. Ma insieme con questo diritto essa assume l'obbligo di cambiare verso richiesta i biglietti stessi con moneta metallica. Onde, a rigore, noi potremmo colla mano destra ricevere da uno sportello della Banca mille lire di carta e con la mano sinistra presentare queste mille lire a un altro sportello per averne 20 napoleoni d'oro o 200 pezzi da cinque franchi.

Se però questo accadesse, la facoltà dell'emissione anzichè essere un vantaggio sarebbe un grande discapito per la Banca, la quale ci rimetterebbe la spesa non indifferente della impressione dei biglietti e vedrebbe raddoppiate senza compenso le sue operazioni di cassa.

In realtà i biglietti, pur ritornando alla Banca pei pagamenti che le si devono fare, non si presentano al cambio che assai raramente, ed ecco perchè. In uno degli ultimi capitoli abbiamo detto che la moneta finchè resta tale non serve che come equivalente degli oggetti che vengono a scambiarsi con essa. Sia pure d'oro o d'argento, noi non ce ne serviamo per altro uso, e mentre le merci o presto o tardi passano al consumo, questa merce speciale non teme altro consumo che quello del tempo. Ciò che noi vogliamo ch'essa abbia è la potenza di acquisto, e se questa potenza può essere trasfusa in un biglietto che la rappresenti noi accettiamo il biglietto che ci pesa meno e che per conseguenza è più facilmente trasportabile. L'accettiamo noi dalla Banca, l'accettano gli altri da noi. S'intende però che perchè il biglietto sia accettato così è necessario che sia in tutti la persuasione di poterlo sempre

cambiare, mentre se questo convincimento è scosso noi ci affrettiamo a chiedere l'adempimento di quella promessa che il biglietto racchiude. Tutti i possessori di biglietti d'una Banca sono creditori verso quella Banca, creditori in base a titoli *sempre scaduti e sempre da scadere,* e, come avviene di molti creditori, stanno tranquilli finchè tengono per fermo che il loro credito non corra alcun pericolo, e fanno valere i loro diritti appena dubitano della solvibilità del loro debitore.

Anche indipendentemente da ogni diffidenza che possa sorgere verso la Banca si domanda qualche volta il cambio dei biglietti quando per una ragione o per l'altra occorra avere della moneta metallica.

Bisogna pertanto che le Banche di emissione tengano sempre una certa quantità di questa moneta metallica a disposizione dei possessori dei biglietti, perchè se quando un biglietto si presenta al cambio esse vi si rifiutassero, sarebbero nella condizione di un negoziante il quale non fa onore alla sua firma e deve per conseguenza fallire.

Il vantaggio che le Banche ricavano dall'emissione sta in ciò che la quantità di moneta metallica da loro tenuta immobile in cassa per far fronte alle domande eventuali di cambio può essere molto inferiore alla quantità dei biglietti in circolazione, onde esse vengono ad investire utilmente oltre a questa somma di biglietti anche una gran parte del capitale vivo che corrisponde ai biglietti stessi e che ne forma la garanzia.

Dobbiamo poi distinguere tra biglietto puramente *fiduciario* e biglietto *a corso legale.* Il biglietto puramente fiduciario è quello che non può essere rifiutato da chi si presenta alla Banca per un incasso, ma di cui è facoltativa l'accettazione quando esso venga offerto da altri. Il biglietto a corso legale è quello che deve essere sempre accettato da tutti al suo pieno valore, sia ch'esso venga dato dalla Banca emittente, sia che venga dato da altri. E lo Stato per primo accetta questo biglietto in pagamento di una gran parte delle imposte.

Però tanto il biglietto fiduciario quanto il biglietto legale si possono sempre presentare alla Banca emittente pel cambio e devono da questa Banca essere convertiti in moneta metallica.

E chiaro non di meno che una banca ai cui biglietti sia stato dal governo accordato il corso legale è in condizioni migliori di un'altra che abbia il solo corso fiduciario.

Carattere affatto diverso ha la *carta monetata*, la quale è costituita da biglietti o di Banca o di Stato di cui è sospeso il cambio.

Quando c'è la carta monetata, il biglietto non è più il segno rappresentativo d'una moneta che si trova a disposizione del possessore, ma vuole esser moneta esso stesso. Una condizione di cose tanto contraria a ogni sano criterio economico non può essere scusata che da ragioni anormali, e infatti noi non vediamo introdursi la carta monetata che quando gravi avvenimenti politici o acute crisi economiche rendono indispensabile di ricorrere a supremi espedienti.

Per lo più la carta monetata compare in un paese alla vigilia o subito dopo scoppiata una guerra.

L'erario è stremato; occorrono grandi somme per far fronte alle spese di armamento, e queste grandi somme non si possono avere che dalle maggiori Banche presso le quali si trovano accumulati considerevoli capitali. Lo Stato si rivolge a queste banche per aver danaro, ma le Banche non possono fargli i prestiti ch'esso chiede se non esaurendo le loro riserve metalliche e mettendosi nell'impossibilità di fare il cambio dei loro biglietti in circolazione.

Allora lo Stato interviene con una legge, la quale esonera per un tempo indeterminato tali Banche dall'obbligo del cambio, impone a tutti di ricevere ugualmente il loro biglietto e dà quindi a questo biglietto il corso forzato.

Il biglietto non ha punto cambiato aspetto; esso ha cambiato natura; cessa d'essere una promessa di cui si

può reclamar sempre l'adempimento per essere un a promessa che non si sa quando sarà mantenuta.

Si ha invece il biglietto di Stato quando lo Stato medesimo stampa dei biglietti propri a cui attribuisce un certo valore e paga con essi i suoi creditori e vuole che questi biglietti siano accettati da tutti come moneta legale.

Gli effetti del biglietto di Banca e del biglietto di Stato a corso forzato sono identici, e il più naturale di questi effetti è il deprezzamento del biglietto stesso, deprezzamento che nessuna legge può impedire.

Finchè il biglietto non è che un segno rappresentativo non perde nulla in paragone della moneta metallica; si può comperare la stessa quantità di oggetti con venti lire di carta e con un napoleone d'oro, e può anche accadere che si paghi una piccolissima differenza per avere un biglietto da mille lire piuttosto che cinquanta napoleoni d'oro, tanto più incomodi da portarsi con sè. Ma appena il biglietto ha il corso forzato e pretende di essere quello che non è, i possessori delle altre cose che vengono a scambiarsi colla moneta aumentano i prezzi di queste cose, esigono cioè una maggiore quantità della nuova moneta a fronte di ciò che cambiavano con la moneta metallica o col biglietto di Banca convertibile. Succede in una settimana, in un giorno, in un' ora quello che pel deprezzamento dei metalli preziosi è successo in un periodo di secoli. Il biglietto da venti lire resta sempre il biglietto da venti lire, ma dove prima ne occorrevono dieci possono occorrerne undici, dodici o più secondo i casi.

Oltre che col rincaro delle merci il deprezzamento del biglietto a corso forzato si manifesta in un altro modo, cioè col così detto *aggio* dell'oro.

Ogni volta che noi dobbiamo cambiare una certa quantità di biglietti con una somma di moneta metallica ci accorgiamo che è assolutamente scomparsa l'equivalenza aritmetica che c'è in condizioni normali. Per avere 100 lire d'oro non basta più che noi diamo 100 lire

di carta, dobbiamo darne 105, 110, 120, e talvolta assai più. L'aggio dell'oro è appunto questo di più che dobbiamo dare, e per varî motivi su cui non possiamo ora fermarci la misura di questo aggio è spesso superiore alla misura del rincaro delle merci.

Molte ragioni influiscono sul grado di deprezzamento della carta monetata: la quantità di carta emessa, le condizioni economiche dello Stato, la probabilità maggiore o minore che cessino presto le cause per le quali il corso forzoso fu decretato e che si possa riprendere il cambio dei biglietti, il maggiore o minore bisogno di far pagamenti all'estero e di convertire in moneta metallica il biglietto che circola nello Stato.

A prima vista parrebbe che la carta monetata non solo dovesse deprezzarsi, ma dovesse anzi perdere ogni valore.

Si spiega però come ciò non succeda quando si consideri che per legge la carta monetata deve accettarsi al suo pieno valore da tutti quanti pel pagamento dei propri crediti, e che quindi essa serve alla soddisfazione di tutti gli impegni preesistenti compresi quelli che si hanno verso lo Stato sotto forma di tasse.

Oltre a ciò in nessun paese il corso forzoso è stabilito come una condizione permanente; esso si fa apparire come uno stato di cose transitorio, e quindi il debito che tutti i biglietti in circolazione rappresentano non può riternersi un debito annullato, ma soltanto un debito il cui pagamento è rimesso ad un tempo lontano.

Una delle conseguenze inevitabili del corso forzato è quella di far scomparire la moneta metallica, e anche questa è una conferma della legge di Gresham più volte citata. Per mantenere in circolazione una certa quantità di moneta metallica, i governi che introducono il corso forzoso sogliono limitarsi in principio a mettere in circolazione biglietti d'un taglio alto, ma il rimedio è peggiore del male. L'emigrazione della moneta metallica non cessa e si è in un grandissimo impiccio per tutte le frazioni di pagamento.

Ciò si è visto anche in Italia dopo il 1866, quando la mancanza assoluta di moneta spicciola rese benefiche le emissioni abusive di alcune piccole banche che stamparono dei biglietti da 50 centesimi e da una lira. Onde il meglio che un governo possa fare quando è nella dura necessità di ricorrere alla carta monetata è di emettere egli stesso dei biglietti di piccolo taglio.

Un altro provvedimento di utilità molto contestabile è quello di negar la validità dei contratti in moneta metallica. Anche questo provvedimento è suggerito dal desiderio di arrestare il deprezzamento della carta, presumendosi, non senza ragione, che questa carta si deprezzerà di più se non sarà riconosciuta da tutti come moneta legale. Ma che cosa avviene? Che i contratti in moneta metallica si fanno lo stesso; che le persone oneste si sentono vincolate dalla data parola, e che quelli i quali approfittano delle disposizioni della legge sono i furfanti i quali si sottraggono ben volentieri agli impegni assunti, quando sanno che il codice non può punirli.

Non è difficile intendere che il corso forzato reca gravi perturbazioni economiche al paese ove esso è introdotto. Un nuovo elemento aleatorio si aggiunge a quelli che già vi sono nelle operazioni commerciali; i prezzi subiscono degli sbalzi dipendenti non già da ragioni intriseche delle merci, ma da cause inerenti alla moneta con cui queste merci vengono a scambiarsi; gli affari più semplici acquistano qualcosa dei giuochi di borsa; abbiamo insomma tutti gl' inconvenienti che derivano dal possedere una moneta a cui manca uno dei principali requisiti: la relativa stabilità del valore.

Gli scambi internazionali sono poi quelli che soffrono di più da questa condizione di cose, essendo ben naturale che gli stranieri esitino a iniziare operazioni con paesi la cui moneta va soggetta ad oscillazioni continue. È vero che di ciò s'avvantaggiano alcune in-

dustrie, nazionali le quali vedono aumentare la loro clientela appunto per la cresciuta difficoltà della importazione dall'estero, ma questi vantaggi parziali non possono bilanciare il danno sofferto dal complesso della nazione.

Balza infine all'occhio di chiunque che la carta monetata reca una perdita assoluta a tutti coloro i quali hanno redditi fissi, perchè in seguito al rincaro dei prezzi le loro entrate non bastano più a procurar loro quella somma di beni che procuravano in passato. Non c'è dubbio che alla lunga anche le mercedi aumenterebbero, ma ciò si verificherebbe soltanto dopo un periodo di stenti e di privazioni.

La carta monetata è una malattia dei tempi moderni. In principio del secolo scorso essa comparve per breve tempo e con effetti disastrosi in Francia all'epoca del famoso sistema di *Law;* poi la si ebbe con gravissime conseguenze in America durante la guerra delle Colonie inglesi contro la madre patria e il deprezzamento della carta fu tale che, nel 1779, 1000 dollari in carta non si cambiavano che con un dollaro in oro.

In Francia fra il 1789 e il 1796 vi furono i famosi *assegnati*, biglietti di Stato garantiti sui beni confiscati alla nobiltà e al clero. Anche questi biglietti, in causa delle esagerate emissioni, subirono una perdita enorme e vi fu un momento che il rapporto fra la carta e l'argento era di 30000 a cento.

Così l'America come la Francia ebbero nuovamente il corso forzato in questo secolo; la Francia nel 1849 e nel 1870, però con un impercettibile deprezzamento della carta; l'America (Stati Uniti) dal 1862 al 1879, in conseguenza delle strettezze dell'erario per la guerra di secessione. Il punto più alto dell'aggio dell'oro si ebbe nel 1864 quando occorrevano 265 dollari di carta per avere 100 dollari d'oro.

In Inghilterra vi fu la carta monetata dal 1797 al 1821; in Russia, in Spagna, in Grecia essa vi è tuttora; in Austria la si ebbe dal 1796 al 1811 e dal 1848 in poi. Solo adesso (1892) pare si stia per uscirne.

Nel Regno d'Italia il corso forzoso fu decretato dalla legge 6 maggio 1866 alla vigilia dell'ultima guerra coll'Austria, e, quantunque abolito con la legge 7 apr. 1881, durò fino ai primi mesi del 1883.

Pur troppo le condizioni della circolazione sono tuttora molto anormali, e sebbene non vi sia più corso forzoso, abbiamo (marzo 1892) un aggio dell'oro di oltre 4 %.

Ad ogni modo, in questo secolo, quando se ne tolgano alcune repubbliche dell'America del sud, gli effetti del corso forzato sono meno disastrosi di quello che non fossero nel secolo scorso, e non è probabile che nei paesi civili si riveda un deprezzamento uguale a quello della carta americana nel 1789 e degli assegnati francesi nel 1794 e 95.

PARTE QUARTA

Del credito e del cambio

CAPITOLO PRIMO.

In che consista il credito. — Come si svolga. — Dell'interesse. — Pregiudizî contro l'interesse. — Leggi tendenti a limitare il saggio dell'interesse. — Loro probabili effetti. — Varie forme di credito. — Credito al consumo e credito alla produzione. — Della forza che i negozianti possono attingere al credito.

Il credito è uno dei principali fattori del commercio moderno, e noi non possiamo immaginare senza di esso il presente sviluppo dei traffici e delle industrie come non potremmo figurarcelo senza le grandi vie di comunicazione e i perfezionati mezzi di trasporto.

Il credito ha per base la fiducia: fiducia nelle persone, fiducia nelle cose, cioè nell'esito delle imprese per le quali noi consentiamo a prestare una parte dei nostri beni.

Esso si risolve, per chi lo accorda, nella cessione temporanea d'una parte della ricchezza propria, per chi ne fruisce, nell'uso temporaneo d'una parte della ricchezza altrui. In virtù sua quello strumento efficacissimo di produzione che è il *capitale* passa dalle mani di chi in un determinato momento o non sa, o non può, o non vuole usarne in quelle di chi può, vuole, e sa, o

confida di saperne usare con profitto. Esso agisce nel mondo economico come fa l'irrigazione nell'agricoltura che porta le acque dove sono più necessarie, e si può dire con lo Stuart Mill ch'esso aumenta non la somma dei capitali in genere, ma la somma dei capitali impiegati.

Che se poi, come avviene in condizioni normali, la maggior parte di questi impieghi è stata utile, il credito avrà agevolato la formazione di nuova ricchezza e quindi di capitali nuovi.

Il credito si svolge progressivamente con la civiltà, perchè mentre la fiducia personale su cui esso si fonda per tanta parte può esistere anche presso popoli barbari, solamente presso i popoli civili abbiamo quelle accumulazioni di beni che ne permettono la larga applicazione, e quel complesso di garanzie, e quegli ingegnosi meccanismi che sono indispensabili perchè esso possa assumere le varie sue forme.

Se il credito rappresenta, per quelli che lo accordano, la privazione temporanea della ricchezza propria e per quelli che ne fruiscono l'uso temporaneo della ricchezza altrui, è fuori di dubbio che i primi devono ricevere un compenso dai secondi. Questo compenso prende il nome d'*interesse*, e non si potrebbe sopprimere l'interesse senza sopprimere il credito.

Ciò nullameno l'interesse fu combattuto in varî tempi e con varî argomenti, e la Chiesa nei secoli andati, e il socialismo ai nostri giorni, lo fecero segno dei loro attacchi. Per lungo tempo si considerò l'interesse come una specialità del prestito di danaro e se ne contestò la legittimità, basandosi sul sofisma che il danaro prestato non si moltiplica, e dimenticando che questo danaro non è preso che per esser trasformato in altri beni o in altri servigi ai quali il prestatore deve forzatamente rinunziare per tutto il tempo che il danaro stesso è in mano altrui.

Non si comprende poi come sfuggisse agli avversari dell'interesse che questo interesse si trova tutte

le volte che c'è credito. Così per es. un negoziante il quale vende una merce al prezzo di cento lire se gliela si paga subito, non la venderà che a 102 quando il pagamento ne sia differito a 4 mesi, e quelle due lire rappresentano appunto l'interesse. Di modo che questo interesse ricompare sempre o sotto una forma o sotto l'altra, e si può abolire il nome, non la cosa.

Molte legislazioni anche recenti, pure ammettendo l'interesse, pretesero di limitarne la misura, comminando delle pene a chi avesse osato oltrepassare un determinato maximum. Ma anche queste limitazioni fallivano interamente al loro scopo, conducevano anzi a risultati affatto diversi da quelli a cui si mirava.

Poichè o il maximum non era inferiore a ciò che, date le condizioni di tempo e di luogo, il prestatore poteva pretendere, e la disposizione legislativa era inutile; o era inferiore, e allora tutti coloro i quali non volevano nè infrangere la legge, nè avventurare i loro quattrini verso un compenso non proporzionato ai rischi, si ritiravano, portando così una diminuzione nei capitali disponibili. Rimanevano sulla breccia i prestatori meno scrupolosi, pronti ad affrontare le sanzioni giuridiche e la riprovazione pubblica, ma deliberati a farsi pagare a più caro prezzo da quelli i quali avevano bisogno di ricorrere a loro, e tanto più in grado di dettare la legge quanto più erano sicuri di non aver concorrenza. Se il prestatore onesto si sarebbe contentato del 7 %, lo strozzino esigeva il 9, il 10, il 12 %, e non gli era difficile di deludere il codice, chiamando provvigione o altro quella parte d'interesse che superava la misura legale, o esigendo dalla persona a cui faceva il prestito una obbligazione rappresentante una somma molto maggiore di quella effettivamente ricevuta.

Del resto, è facile persuadersi che il saggio dell'interesse non può essere sempre uniforme. Rappresentando esso il compenso che si deve per l'uso temporaneo della ricchezza altrui sarà certo soggetto alla

solita legge dell' offerta e della domanda; subirà cioè l'influenza della quantità di ricchezza disponibile e della richiesta che ne è fatta da quelli che credono di poter servirsene.

Nei paesi civili v' è una grande accumulazione di beni e nello stesso tempo un grande bisogno di credito, e il saggio dell'interesse tende a ribassare, perchè generalmente il progressivo aumento dei capitali supera anche l'accresciuta domanda, e perchè, in casi di deficienza del capitale nazionale, vengono spontaneamente ad offrirsi i capitali esteri ed esercitano una funzione moderatrice.

Inoltre in questi paesi chi fa il credito trova molto maggiori guarentigie nella moralità pubblica e nella legislazione, ed è quindi assai minore l' elemento del rischio, che è pure uno dei coefficienti dell' interesse.

Nei paesi barbari invece sono bensì minori le domande di credito, ma è anche infinitamente più scarsa l'accumulazione della ricchezza e sono senza paragone maggiori i rischi dei creditori. È evidente poi che la misura dell'interesse debba variare anche nello stesso paese e nello stesso momento a seconda degl'individui a cui il credito è fatto, appunto perchè la quota d'interesse che rappresenta un'assicurazione sul rischio del fido è diversa da persona a persona.

D'altra parte è utile notare che col progredire della civiltà le differenze nel saggio dell' interesse da luogo a luogo vanno gradatamente scemando, e che l' abolizione delle leggi limitative favorisce anzichè osteggiare questa tendenza.

Comunque sia, s' intende fino a un certo punto la guerra mossa all' interesse nei tempi andati anche da spiriti superiori, i quali vedevano con una certa ripugnanza l'arricchirsi degli usurai a danno delle vecchie famiglie non d'altro colpevoli che d'imprevidenza.

Perchè il credito riveste due forme: quella di credito *al consumo* e quella di credito *alla produzione*.

Come credito al consumo esso serve a colmare mo-

mentaneamente gli sbilanci tra le entrate e le spese; e, quantunque renda talvolta servigi innegabili, incoraggia spesso la prodigalità e affretta la rovina di coloro che vi ricorrono.

Come credito alla produzione serve in generale di strumento alla creazione di nuove ricchezze, dà all'uomo operoso ma povero il mezzo di sollevarsi a condizioni migliori, permette al ricco intraprendente di associare alla propria la ricchezza altrui e di iniziare e di compiere imprese alle quali senza di esso non potrebbe nemmeno pensare.

Ora, di queste due forme quella che prevaleva in passato era la prima, e il credito al consumo fatto su larga scala aveva per conseguenza ultima quella trasposizione delle fortune, che è forse un correttivo della loro disuguaglianza, ma al cui spettacolo non si assiste senza provare un sentimento di pietà verso i vinti, di ripulsione verso i vincitori. Oggi il credito al consumo non è certo scomparso, ma la sua parte è ben piccola in confronto di quella del credito alla produzione, che dà anch' esso luogo ad abusi e che rende sovente più acute le crisi commerciali, ma che nel suo complesso ci maraviglia per la grandezza dei risultati ottenuti.

Se gli antichi avversari dell'interesse sono disarmati, i nuovi non sono meno accaniti di quelli.

I socialisti, volendo vedere a ogni costo un antagonismo tra il capitale ed il lavoro e disconoscendo la parte grandissima che il primo ha nell' opera della produzione, stigmatizzano l'interesse come un compenso indebito dato a chi non fa nulla, come una prelevazione illegittima a discapito di chi soltanto, secondo essi, avrebbe diritto di fruire dei vantaggi dell' opera compiuta. Non è questo il luogo di discutere a fondo le teorie socialiste; limitiamoci a notare ch'esse non potrebbero applicarsi senza uno sconvolgimento totale degli ordinamenti che, in varie forme, hanno finora regolato l'umanità; mentre lo stesso lavoro sarebbe pa-

ralizzato se mancasse lo stimolo al risparmio, e questo stimolo mancherebbe sicuramente se al capitale, che è risparmio applicato alla produzione, si negasse la parte che gli compete.

Lasciando queste disquisizioni teoriche, osserviamo che il credito riceve varî nomi e varî aspetti dai modi diversi in cui è fatto e dai diversi scopi a cui è rivolto.

Così abbiamo il credito *fondiario* fatto ordinariamente per un termine lungo ai possidenti; il credito *agrario* fatto ai coltivatori per un termine più breve: abbiamo il credito *commerciale* ed il credito *industriale,* secondo che si tratti di favorire il commercio o l'industria. Una derivazione del credito industriale è il credito *mobiliare,* per il quale molto spesso chi presta i capitali diventa anche partecipante delle imprese sovvenute. Se badiamo alla qualità delle malleverie, abbiamo la distinzione fra credito *personale* e credito *reale:* nel primo la garanzia del prestatore risiede nella persona a cui il prestito è accordato; nelse condo essa risiede nelle cose che sono date in pegno da chi riceve il prestito. Il credito fondiario è credito reale per eccellenza, il credito commerciale è per lo più credito personale, e anche quando vi è pegno si tiene un gran conto delle qualità della persona alla quale venne accordato il credito. Un'altra distinzione molto importante è quella di credito *privato* e *pubblico.* È privato il credito che si fa ad individui o a società in nome collettivo, in accomandita, anonime; è pubblico quello fatto allo Stato, alle provincie, ai comuni.

Circa al credito commerciale fu posto in rilievo un fatto che sembra un paradosso, ma che contiene un fondo di verità. Lo chiarì con molta efficacia il Bagehot in una sua opera su *Lombard Street.* E il fatto è questo: il negoziante il quale si valga giudiziosamente del credito può finire col mettere fuori di combattimento colui che rifiuta di valersene. Ciò che v'è di paradossale nell'osservazione balza subito all'occhio, essendo

manifesto che chi ricorre al credito deve pagare degl'interessi, mentre chi non vi ricorre non è gravato da questo peso.

Ma chi segua la dimostrazione che stiamo per fare e la confronti poi con la realtà delle cose non durerà fatica a persuadersi che la tesi del Bagehot ha un fondamento di vero.

Si suppongano due case di commercio che lavorino tutte e due con un milione, con la differenza però che il milione dell'una è tutto quanto di sua proprietà, mentre il milione dell'altra è costituito da 200 mila lire di proprietà sua e da 800 mila avute a credito. Supponsi pure che alla fine dell'anno il milione abbia fruttato a tutte e due le case 100 mila lire. Le cento mila lire, non c'è dubbio, saranno un utile netto per la ditta che non si è valsa del credito; per l'altra dovranno invece esser depurate dagl'interessi sulle 800 mila lire avute a credito, interessi che, dato il saggio del 5 per cento, saliranno a 40000 lire. La prima casa avrà avuto un guadagno netto di 100 mila lire; l'altra ne avrà avuto uno di sole 60 mila. Ma mentre le 100 mila lire della prima rappresentano il 10 % sul capitale proprio, misura certo più che sufficiente ma non eccessiva, le 60 mila lire della seconda rappresentano, sul capitale di proprietà della ditta, nientemeno che il 30 %, vale a dire infinitamente di più di quello che non soglia fruttare il capitale investito in commercio.

Onde questa seconda ditta, anche per attrarre a sè la clientela e vincere la concorrenza della prima, ribasserà i suoi prezzi, contentandosi per es. di realizzare a fin d'anno 90 mila lire. La ditta rivale farà certo altrettanto e in questa maniera il suo bilancio si chiuderà con un utile di 90 mila lire, cioè con un 9 % del suo capitale. L'altra casa dovrà invece dedurre dalla 90 mila lire le 40 mila d'interessi e il suo profitto sarà limitato a 50 mila. Senonchè, su 200 mila lire di capitale, 50 mila lire sono il 25 %, profitto che si può ancora ridurre notevolmente. Sempre allo scopo di riu-

scir vincitrice nella gara, questa casa più ardita che si serve del credito accorderà nuove agevolezze ai suoi clienti, si contenterà che il milione le dia a fin d'anno 80 mila lire che diventeranno 40 mila lire nette quando ne sia detratta la solita somma d'interessi. Il negoziante milionario dovrà seguirne l'esempio se non vuole veder sfuggirsi gli affari, e chiudendo i conti dell'anno con 90 mila lire di utile troverà che il suo capitale gli ha fruttato l'8 %.

La lotta può durare ancora in modo da limitare gli utili delle due case successivamente a 70 e a 60 mila lire. Quando però siamo arrivati a quest'ultima cifra, cioè a 60 mila, la casa la quale persiste a non voler giovarsi del credito comincia a chiedere a sè stessa se valga la spesa di restare in commercio per non aver che il 6 % del proprio capitale, mentre ritirandosi potrà averne il 5 senza nessuna briga e nessun pericolo. L'altra casa invece alla quale resteranno sempre (supposte 60 mila lire di utile) 20 mila lire nette, cioè il 10 % sul suo capitale, giudicherà questo 10 % una misura abbastanza rimuneratrice. La conseguenza ultima di questo stato di cose si è che molti antichi negozianti circospetti, ligi alle tradizioni, diffidenti dei nuovi sistemi, liquidano le loro aziende, cedendo il campo a ditte più fornite di iniziativa, ma meno fornite di prudenza.

Così alle varie trasformazioni che i traffici hanno subite nei tempi moderni si aggiunge anche la trasformazione dei negozianti, e tutto l'edificio commerciale ha forse basi meno solide che non avesse una volta. Perchè queste case le quali mercè il credito allargano le loro operazioni estendono necessariamente anche i loro rischi, i quali non si proporzionano già al solo capitale posseduto dalle case stesse, ma all'intero capitale con cui esse lavorano e che in gran parte è proprietà di altri. Onde in anni cattivi esse corrono il pericolo d'intaccare il capitale proprio, in anni disastrosi corrono il pericolo di fallire. Ripigliando l'esem-

pio prima citato è facile vedere come una perdita del 10 % alla casa la quale ha un milione che è interamente suo non porti altra conseguenza che la diminuzione di cento mila lire sul suo patrimonio, mentre la stessa perdita che colpisca la casa la quale, lavorando essa pure per un milione, non abbia di suo che 200 mila lire, riduce queste 200 mila lire a sole 60 mila, dovendosi alle cento mila perdute per cattivi affari aggiungere le 40 mila lire d'interessi. E se, come certo è possibile, c'è un anno in cui si perda il 25 % sul capitale impiegato, la perdita sarà senza dubbio dolorosa anche alla casa che non si è valsa del credito, inquantochè diminuirà d'un quarto la sua sostanza; ma produrrà addirittura una catastrofe all'altra casa, la quale neppure sacrificando tutte le sue 200 mila lire potrà coprire la perdita e sarà quindi costretta a venire ad un accomodamento co'suoi creditori. Dimodochè il ragionamento del Bagehot è applicabile soltanto ai tempi in cui gli affari prosperano; nei momenti di crisi la condizione d'un negoziante sarà tanto più grave, quanto più larga sarà stata la misura in cui è ricorso al credito.

È pertanto fuori di contestazione che se il credito è un'arma potente in mano del commercio moderno, esso è anche un'arma che può spesso rivolgersi contro chi ne usa. Fu detto a ragione che con esso noi *scontiamo il futuro*; noi domandiamo ogni giorno un'anticipazione al giorno che verrà dopo; guai se il domani non risponde alle aspettazioni dell'oggi, guai se dobbiamo arrestarci improvvisamente nella corsa precipitosa che abbiamo iniziata. È vero che il credito come agevola le cadute, così dà anche il modo di risollevarsi, ed è spesso merito suo se ad un periodo di depressione che pareva incurabile succede un periodo di fiducia che ravviva tutte le forze latenti d'una nazione.

Comunque sia, non si può negare che i suoi abusi contribuiscono in parte notevole a quella inquietudine di spiriti, a quella instabilità di fortune che sono fra le caratteristiche della nostra epoca.

CAPITOLO II.

Dell'obbligazione semplice. — Della cambiale. — Suoi requisiti. — Sue varie parti. — Solidarietà cambiaria. — Protesto. — Intervento per onore di firma.

Nella sua prima fase il credito commerciale suole essere costituito da una vendita di merci a fido che un negoziante fa ad un altro.

Spesso in seguito a questa vendita il creditore ritira dal debitore un riconoscimento del debito, un'obbligazione firmata, oppure emette sopra di lui un ordine di pagamento pel termine pattuito, e quest'obbligazione e quest'ordine entrano nella categoria dei *titoli fiduciarî* di cui parleremo più tardi.

Questi titoli possono poi essere ceduti a privati o a banche per averne un'anticipazione di danaro; e in tal caso abbiamo una nuova operazione di credito, sulla quale ritorneremo a suo tempo.

Non sempre la vendita a fido porta di necessità un'obbligazione firmata dal debitore o un ordine emesso dal creditore; la semplice registrazione nei libri dei due negozianti basta a far fede del debito dell'uno e del credito dell'altro. Talvolta invece il creditore, pur non contentandosi della semplice registrazione, si limita a domandare un'obbligazione semplice, cioè una lettera non trasmissibile ad altri, con la quale il debitore riconosce il proprio debito e s'impegna a pagarlo alla scadenza.

Ma il titolo commerciale per eccellenza è la *cambiale* che apparve fra il 1200 e il 1300 e che nel suo concetto primitivo aveva principalmente lo scopo di

evitare la trasmissione materiale del danaro ed era quindi fatta sempre da luogo a luogo. Chi essendo per es. a Venezia avesse dovuto rimborsare una somma a Milano cercava a Venezia qualcheduno che avesse del danaro disponibile in quella città, versava la somma a questa persona e da lei riceveva un ordine di pagamento sopra Milano a favore del suo creditore, e a carico di quel negoziante o di quel particolare che era a Milano debitore della persona stessa.

Erano così evitate le due spedizioni di danaro che i due debitori di Venezia e di Milano avrebbero dovuto fare ai loro due creditori di Milano e di Venezia. E, alle origini, non solo c'era cambio di valore da luogo a luogo, ma c'era anche cambio di moneta, visto che quasi tutti i paesi avevano le loro monete particolari e che per es. il negoziante di Venezia, il quale voleva una cambiale per Milano, doveva far fare questa cambiale in lire milanesi e permutare con esse i propri ducati. È dunque pienamente giustificato il nome di cambiale o lettera di cambio.

Intesa in questo modo, la cambiale non poteva nascere senza il concorso contemporaneo di tre persone; il *traente* che era quello che emetteva la cambiale, il *beneficiario* o *prenditore* a cui favore la cambiale era emessa, e il *trattario* che era quello che doveva pagare.

Queste tre persone vi sono ancora, ma adesso il beneficiario può confondersi col traente, ed ecco perchè. Sino verso la fine del secolo XVI non era stata inventata la *girata,* per mezzo della quale la lettera di cambio passa facilmente da una mano all'altra; questa lettera di cambio era quindi fatta addirittura a favore della persona che doveva riscuoterla, e siccome essa non si faceva che da luogo a luogo, è manifesto che una tale persona non poteva esser lo stesso traente. Ma dacchè le cambiali furono trasmissibili mediante il giro, la cambiale potè esser pagabile nel luogo stesso dov'era fatta e sorgere indipendentemente dal beneficia-

rio, e il traente potè farla a favore di sè medesimo, salvo a cederla prima della scadenza a chi meglio gli piacesse. Tra per questo, tra per le modificazioni portate al commercio dal perfezionamento dei mezzi di comunicazione, è caduto anche l'uso di far le cambiali pagabili in una determinata fiera, come si facevano ad un tempo quando erano celebri le fiere di cambiali di Lione, di Trebisonda, di Besanzone, di Piacenza, ecc. A poco a poco la cambiale non servì soltanto come strumento di cambio, ma anche come strumento di credito; essa fu considerata un titolo che offriva maggiori garanzie dell'obbligazione semplice e che permetteva, al bisogno, di ottenere delle anticipazioni di danaro.

Secondo il nostro codice di commercio essa *contiene l'obbligazione di far pagare o l'obbligazione di pagare alla scadenza una somma determinata al possessore di essa.*

Sono suoi requisiti essenziali: la data; la denominazione di *cambiale* o *lettera di cambio* espressa nel contesto della scrittura; l'indicazione della persona del prenditore o l'indicazione che la cambiale è all'ordine proprio; quella della somma da pagarsi; della scadenza e del luogo di pagamento.

È poi ammessa anche la cambiale sotto forma di obbligazione diretta di chi la fa, e in questo caso la persona del traente si confonde con quella del trattario e la cambiale prende il nome di *pagherò cambiario* o *vaglia cambiario.*

La scadenza può essere fissa, o a tanto tempo data, o a tanto tempo vista, o semplicemente a vista, cioè a presentazione. Sarebbe a scadenza fissa una cambiale in cui s'indicasse esplicitamente il giorno in cui dovrà essere pagata; è a tanto tempo data una cambiale su cui sta scritto a uno, a due, a tre, a quattro mesi data, oppure a 30, a 60, a 90, a 120 giorni data (s'intende sempre la data in cui fu emessa), dovendosi però tener presente che queste varie diciture portano conseguenze diverse. Così una cambiale che sia tratta il

primo gennaio a 1 mese data scade al 1.° febbraio; una cambiale che sia tratta parimente il 1.° gennaio a 30 giorni data scade al 31 gennaio.

In una cambiale a tanti mesi o tanti giorni vista, per determinar la scadenza si dovrà partire dal giorno in cui la cambiale fu presentata al trattario. Per es. una cambiale a 1 mese vista che sia stata presentata il 1.° gennaio scadrà il primo febbraio.

Perchè la cambiale impegni il trattario occorre ch'essa sia *accettata,* e per l'accettazione basta la semplice firma del trattario posta sulla cambiale. Ma anche senza l'accettazione la cambiale può circolare; anzi accade non di rado ch'essa esca dalle mani del traente prima d'essere accettata.

Talvolta le cambiali si fanno in due esemplari: *prima* e *seconda.* La prima si manda dal traente sulla piazza ove si trova il trattario per farla accettare, e per lo più non la si manda al trattario stesso, ma a una terza persona di propria fiducia, la quale dopo aver fatto accettare questa cambiale la terrà presso di sè a disposizione della seconda. Poichè in questo frattempo la seconda sarà stata girata e sotto l'indicazione del luogo di pagamento si sarà posta una noticina con queste parole: *la prima accettata presso il sig. X.*

Onde, quando la cambiale in prossimità della scadenza sarà giunta al termine delle sue peregrinazioni e si troverà nella piazza ove dev'essere pagata, il possessore si presenterà colla *seconda* presso la persona che custodisce la *prima,* ritirerà questa *prima,* che gli verrà consegnata senza difficoltà; poi alla scadenza si recherà o manderà dal trattario colla prima e colla seconda ed esigerà il pagamento, restituendo, ben s'intende, i due esemplari della cambiale al trattario stesso.

Per chiarir meglio tutto quello che si è detto finora trascriviamo qui una cambiale, e la trascriviamo di facciata, e di tergo, con le sue varie girate. E supponendo che ci sia *prima* e *seconda,* trascriviamo la seconda, che è appunto l'esemplare il quale circola mediante il giro.

LOTARIO MARTINI.

Venezia, 16 aprile 1892. **B.P.Fr. 10000.**

A tre mesi data pagate per questa seconda di Cambio (la 1.ª non essendo) al Sig. Carlo Fenili *la somma di Franchi* DIECIMILA.

LOTARIO MARTINI.

Al Sig. ALFREDO PUCCIO
PARIGI.

La 1ª accettata presso i Sigg. Barera e Manfredi.

E per me al Sig. Achille Giacomelli
Carlo Fenili

E per me al Sig. Giovanni Manganaro
Achille Giacomelli

E per me al Sig. Emo Jenna
Giovanni Manganaro

E per me al Sig. Licurgo Petrella
Emo Jenna.

Abbiamo dunque sotto gli occhi la *seconda* di una cambiale di franchi 10000, tratta a Venezia a tre mesi data il 16 Aprile 1892 dal signor Lotario Martini (*traente*) a favore del signor Carlo Fenili (*prenditore o beneficiario*) e a carico del signor Alfredo Puccio (*trattario*). La *prima* fu spedita dal traente ai suoi corrispondenti sigg. Barera e Manfredi a Parigi, affinchè la facciano accettare dal sig. Puccio e la tengano a disposizione della seconda girata in regola. Su quell'esemplare si leggerà quindi l'accettazione che manca nella prima e che, come si è detto, può consistere nella sola firma del trattario scritta in qualunque parte della faccia anteriore della cambiale. C'è però la consuetudine di far precedere alla firma la parola *accetto* o *accettiamo*.

Il giro, come si vede dall'esempio che abbiamo dato, si fa a tergo della cambiale colla semplice dicitura *e per me al sig....*

Ma nemmeno questa dicitura è indispensabile e alla validità del giro basta la firma del girante.

Nel nostro esempio la cambiale fu ceduta dal primo beneficiario, Carlo Fenili, ad Achille Giacomelli, da questo a Giovanni Manganaro, dal Manganaro a Emo Jenna, e da Emo Jenna a Licurgo Petrella, che supponiamo ne sia il possessore al giorno della scadenza. Sarà dunque il Petrella che reclamerà dai sigg. Barra e Manfredi la consegna della 1.ª accettata, e sarà lui che presenterà *prima* e *seconda* al trattario signor Alfredo Puccio.

Se questo paga, i due esemplari gli vengono restituiti colla firma del possessore o del suo incaricato e con la parola *estinta*.

Se non paga, la mancanza di pagamento deve essere comprovata da un atto che chiamasi *protesto* e che *può* farsi il giorno della scadenza (in questo caso il 16 luglio) e in ogni modo deve farsi non più tardi del secondo giorno non festivo dopo la scadenza medesima.

Il protesto può essere fatto, o mediante notaio che ripresenta la cambiale al trattario e si fa ripetere il

rifiuto di pagamento; o mediante usciere che eseguisce la medesima formalità. Al protesto può supplire una dichiarazione fatta dal trattario a tergo della cambiale.

Constatata in una di queste tre maniere la mancanza di pagamento, il possessore della cambiale ha diritto di rivolgersi a qualunque altro dei firmatarî e di esigere il pagamento. Infatti, secondo il codice, tutti quelli che hanno posto la loro firma sulla cambiale sono responsabili solidariamente del suo buon fine, e sono responsabili non già per una parte della somma, ma per tutta la somma, salvo in ciascuno il diritto di rifarsi sopra gli altri. In via ordinaria, il possessore d'una cambiale non pagata si rivolge a chi gliel' ha ceduta, e questi alla sua volta ne ridomanda l'importo a chi l'ha girata a lui, e così via via finchè si arriva al traente. E insieme colla domanda del danaro è la cambiale stessa che, per così dire, risale il suo corso, come un fiume che risalga verso la fonte; la cambiale accompagnata da un conto che si chiama *conto di ritorno* e che viene ad ingrossarne l'importo per effetto di tutte le spese.

Nel nostro esempio, se la cambiale di 10,000 lire non fosse pagata dal trattario, l'ultimo possessore Licurgo Petrella la manderebbe con l'atto di protesto e col conto di *ritorno* al suo cedente Emo Jenna, reclamando da questi non solo le 10,000, ma le spese di protesto e le altre che fossero occorse, cosicchè probabilmente l'importo sarebbe, anzichè di 10,000 franchi, di 10,040 o 10,050, che dovrebbero essere rimessi immediatamente da Jenna a Petrella. Jenna dal canto suo la spedirebbe a Manganaro con un nuovo conto di ritorno, e quindi con nuove spese, nelle quali però non sarebbe compreso un nuovo protesto; Manganaro nello stesso modo la manderebbe a Giacomelli, rimettendo contemporaneamente la somma indicata nel conto di ritorno a Jenna, e così via fino al traente Martini.

Ogni girante, invece di aspettare che il cedente gli rimetta il danaro, può rimborsarsi sopra di lui o sopra

altro tra gli obbligati con una tratta che si chiama *rivalsa*.

Quando ci sono molti giri, e per conseguenza c'è un gran numero di conti di ritorno, le spese finiscono coll'ascendere a una somma non piccola, e per evitar questo guaio i negozianti hanno adottato l'espediente del pagamento *per onore di firma, o per intervento*.

Prevedendo la possibilità del protesto essi scrivono talvolta sulla cambiale il nome d'un loro corrispondente che si trova sulla piazza dove la cambiale è pagabile e al quale si possa rivolgersi per loro conto dopo il rifiuto del trattario. L'indicazione è fatta così: *al bisogno presso il signor..... per.....* Dopo la parola *per* si mettono le iniziali della ditta che richiede di questo favore il proprio corrispondente. Poichè s'intende che non è altro che un favore, e che il corrispondente il quale è invitato a *intervenire* per onore di firma potrebbe rispondere che non vuol saperne. Se invece *interviene*, egli sarà subito rimborsato dal corrispondente non solo della somma che ha pagato, ma anche di una provvigione.

Come si procede poi quando su una cambiale ci sono parecchie di queste indicazioni?

Supponiamo che nella seconda di cambio da noi riprodotta ci siano le annotazioni seguenti:

Al bisogno dai sigg. G. Arturi e C. per C. F. (che sarebbe Carlo Fenili).

Al bisogno dai sigg. Bourgeois et Fils per A. G. (che sarebbe Achille Giacomelli).

Al bisogno dai sigg. Jouffroy Frères per G. M. (che sarebbe Giovanni Manganaro).

Dato che la cambiale non fosse pagata dal trattario, il notaio o l'usciere, dopo averne, come si dice, levato il protesto, si recherebbe da quello dei tre *bisognatari* il cui intervento libererebbe un maggior numero di firme, cioè renderebbe necessario un minor numero di conti di ritorno. E nel nostro caso si rivolgerebbe prima che agli altri ai signori G. Arturi e C.

Infatti, se questi consentissero a pagare e venissero così a sostituirsi all' ultimo possessore della cambiale, sig. Licurgo Petrella, i conti di ritorno non sarebbero che due, quello del sig. Arturi al sig. Fenili e quello del sig. Fenili a Martini traente; se i signori Arturi e compagni si rifiutassero di pagare per conto del Fenili, il notaio si rivolgerebbe ai signori Bourgeois et Fils. Ma in questa ipotesi i conti di ritorno sarebbero tre anzichè due. E sarebbero quattro se nemmeno i signori Bourgeois et Fils volessero pagare e convenisse indirizzarsi ai signori Jouffroy Frères, i quali spedirebbero la cambiale insieme col protesto e col conto di ritorno al loro corrispondente Giovanni Manganaro, che alla sua volta spedirebbe la cambiale e il protesto insieme con un nuovo conto al signor Giacomelli; dopo di che ci sarebbe il conto del Giacomelli al Fenili.

Può succedere l'intervento per onore di firma anche senza che nella cambiale protestata vi sia nessuna indicazione, quando nel luogo del pagamento un negoziante venga a sapere che una cambiale su cui ci sia il giro d'un suo corrispondente è caduta in protesto. Egli si presenterà o al notaio che l'ha protestata o al possessore ultimo della cambiale e dirà che la paga per onore della firma di quel suo corrispondente.

Ritirerà quindi l'effetto protestato insieme con l'atto di protesto e spedirà a questo corrispondente ogni cosa.

Una cambiale può essere *avallata,* e ciò se il traente non abbia fiducia nel trattario ed esiga che qualcuno garantisca per lui. Chi garantisce colla propria firma il puntuale pagamento d'una cambiale si chiama *avallante*, e la sua malleveria è prestata scrivendo sulla faccia della cambiale prima della propria firma le parole: per *avallo.*

Come c'è protesto per mancanza di pagamento, così c'è protesto in seguito a rifiuto di accettazione, nel qual caso il codice impone che il traente e girante

siano solidariamente e rispettivamente obbligati a dar cauzione pel pagamento della cambiale alla scadenza e pel rimborso delle spese. Accenniamo a questo proposito che come il pagare una cambiale si dice *estinguerla*, il mettervi l'accettazione si dice *onorarla*.

Non sempre una cambiale si paga *al domicilio* del trattario, ma sotto il nome di questo trattario c'è l'indicazione di un altro negoziante o di un banchiere presso cui il pagamento avrà luogo.

Abbiamo poco fa parlato dei *duplicati*, cioè degli esemplari portanti il titolo di *prima* e *seconda*. Questi duplicati non possono farsi che dal traente, ma qualunque possessore d'una cambiale può farne delle *copie*, e tali copie si fanno ordinariamente quando gli originali siano logori in modo da non poter più circolare. Le copie devono esser conformi all'originale: al punto dove la copia s'arresta si scrivono le parole *fin quì copia;* dopodichè essa viene messa in giro con la firma di quello che l'ha fatta eseguire.

Come s'è detto in principio di questo capitolo, la cambiale, secondo il nostro codice, contiene un'obbligazione di far pagare o un'obbligazione di pagare. Dunque, oltre alla forma ch'essa riveste nel nostro esempio, può assumere quella del *pagherò combiario*. E quelle stesse relazioni di debito e di credito fra il signor Lotario Martini (traente) e il signor Alfredo Puccio (trattario), che furono regolate dalla cambiale di fr. 10000 da noi trascritta, potrebbero essere regolate con un pagherò compilato nel modo seguente:

Parigi, 16 aprile 1892. **B. P. Fr. 10000.**

A tre mesi data pagherò per questo Vaglia Cambiario al Sig. Lotario Martini *la somma di Franchi* **Diecimila.**

Alfredo Puccio.

Vuol dire che il signor Martini il quale aveva emesso la tratta a favore del signor Carlo Fenili dovrebbe poi girare allo stesso Fenili questo *pagherò*. I giri successivi non subirebbero variazioni di sorta, e gli effetti del *pagherò* sarebbero identici a quelli della cambiale. Non occorre poi spiegare come in un *pagherò* l'accettazione sia implicita; chi firma un proprio *pagherò* fa lo stesso che accettare una tratta altrui.

Una cambiale può essere girata o a un proprio creditore o a una banca o a una persona che consenta ad anticiparne l'importo verso deduzione dell'interesse. In questi due casi si dice che la cambiale è *scontata* o *negoziata*. Ma per qualunque ragione una cambiale venga ceduta, quando essa sia girata prima della scadenza, non avrà il suo pieno valore. Questo valore essa non lo ha che il giorno in cui è pagabile, e la deduzione che se ne farà sarà tanto maggiore, quanto maggiore distanza vi sia tra il giorno della cessione e il giorno del pagamento. Se la tratta di 10000 franchi di Lotario Martini su Alfredo Puccio, scadente al 16 luglio 1892, è stata ceduta dal beneficiario Carlo Fenili al signor Achille Giacomelli il 16 maggio, e se in quel momento il saggio dello sconto è del 6 % all'anno, la cambiale non sarà valutata che per franchi 9900, giacchè i cento franchi che mancano a completare l'importo rappresentano appunto l'interesse di due mesi. E se Giovanni Manganaro l'ebbe da Achille Giacomelli il 16 giugno, egli non l'avrà valutata che per 9950 franchi, essendo di 50 franchi l'interesse del mese che manca alla scadenza.

Non occorre poi soggiungere che la responsabilità del cedente verso il cessionario dura fino a tanto che la cambiale non sia pagata, e ciò per effetto di quella solidarietà cambiaria di cui abbiamo prima discorso.

CAPITOLO III.

Del cambio. — Cambio interno ed esterno. — Ragioni che influiscono sul corso dei cambi. — Varie parti d'un listino di cambi. — Del certo e dell'incerto. — Diverso modo di conteggiare i cambi secondo che una piazza dia il certo o l'incerto. — Cambio diretto e cambio indiretto.

Le cambiali che un negoziante ha nel suo portafoglio possono essere pagabili nella piazza ov'egli si trova, in un'altra piazza dello Stato, o in una piazza estera. Le cambiali delle due prime categorie si cedono regolando unicamente lo sconto; per le cambiali della terza categoria conviene regolare anche il *cambio*.

Fino a pochi anni fa questo elemento del cambio entrava anche nello sconto delle cambiali della seconda specie, e lo si chiamava cambio interno; ora in tutti i paesi ove vi sono grandi Istituti di credito il *cambio interno* è scomparso.

Resta però sempre il *cambio esterno:* quello cioè che si riferisce a cambiali pagabili fuori dello Stato.

Il cambio fu definito la potenza che ha la moneta di un paese di acquistare la moneta di un altro. Esso si risolve nel prezzo a cui si fanno i rimborsi da paese a paese.

S'è detto che fino a non molto tempo addietro c'era anche il cambio interno.

Infatti non sempre chi essendo a Venezia avesse voluto per es. avere 100 lire a Milano era sicuro di poter procurarsi un assegno di 100 lire, sborsando a Venezia l'identica somma. Poteva accadere che gli occorresse dare qualche centesimo di più o che gli bastasse dare qualche centesimo di meno. Nella prima

ipotesi si sarebbe detto che il cambio era *al disopra* del pari, nella seconda che era *al disotto* del pari.

Supposta invece la perfetta equivalenza della somma pagata a Venezia con la somma avuta a Milano, il cambio sarebbe stato *al pari*. Ormai fra le varie città italiane, come pure fra le varie città degli altri Stati civili, il cambio è sempre al pari, ciò che è quanto dire che non vi è cambio. Le banche prendono indifferentemente cambiali su qualunque città dello Stato e dall'importo di queste cambiali non deducono che l'interesse.

Quando si tratta di cambiali sull' estero c' è per lo più il cambio di moneta, ma anche se questo non vi sia, come avviene fra paesi che hanno lo stesso sistema monetario, il cambio è quasi sempre o sopra o sotto il pari. Teniamo a mente che fra Stati aventi monete diverse il pari del cambio è la stessa cosa che il pari delle monete; onde noi diremo in Italia che il cambio sull'Inghilterra è al pari se per avere una lira sterlina a vista su Londra pagheremo L. 25,22; diremo che è sopra il pari se pagheremo di più, sotto il pari se pagheremo di meno.

Quali sono poi le ragioni che influiscono sul corso dei cambi? La principale di queste ragioni deve cercarsi nel rapporto che in un determinato momento c'è fra i debiti e i crediti dei due paesi le cui monete vengono a scambiarsi fra loro.

Se, per esempio, la somma dei debiti che la Francia ha verso l' Italia è uguale alla somma dei debiti che l'Italia ha verso la Francia, il cambio, purchè non vi siano altre cause perturbatrici, sarà al pari o vicinissimo al pari. Poichè i debitori italiani i quali dovranno rimborsare i loro creditori francesi cercheranno degli assegni, delle cambiali sulla Francia per una somma corrispondente a quella di cui i creditori italiani potranno disporre in Francia sui loro debitori.

Ci sarà quindi un' equivalenza di domanda e di offerta di cambiali e di assegni sulla Francia e quest'equivalenza appunto manterrà il cambio al pari.

Se invece i debiti dell'Italia verso la Francia prevalgono ai crediti, la somma delle cambiali e degli assegni richiesti supererà la somma delle cambiali e degli assegni offerti; questa prevalenza della domanda sull'offerta farà costare di più i mezzi di rimborso sulla Francia, e il cambio sarà sopra il pari.

Data l'ipotesi contraria, l'offerta di cambiali e di assegni sulla Francia emessi da creditori italiani sarà prevalente alla domanda che ne verrà fatta da coloro i quali devono pagare in Francia i loro debiti, e il cambio tenderà a ribassare, ossia sarà al disotto del pari.

In condizioni ordinarie il cambio si discosta poco del pari, perchè quando in un paese le cambiali pagabili nello Stato ove si debbono far dei rimborsi scarseggiano, e sono perciò troppo care, il rimborso si fa mandando al proprio creditore delle cambiali sopra paesi diversi, e perchè in caso disperato si può sempre supplire coll'invio della moneta metallica. Anzi, *teoricamente*, la spesa di trasporto della moneta metallica segna il limite massimo delle oscillazioni del cambio.

Ma abbiamo menzionato poco fa la possibile esistenza di qualche causa perturbatrice. La principale di queste è il deprezzamento della moneta.

Un paese che ha la sua moneta deprezzata vedrà alzare tutti i suoi cambi sull'estero, e il rialzo del cambio sarà proporzionato al grado di questo deprezzamento.

È chiaro infatti che se pur vi sia parità assoluta fra i debiti ed i crediti dei due paesi non vi potrà mai essere la parità del cambio se da una parte vi sia una moneta che abbia il suo pieno valore e dall'altra una moneta che non lo abbia più.

Nel linguaggio commerciale si dice *cambio favorevole* il cambio al disotto del pari, e *cambio sfavorevole* il cambio al disopra del pari.

In realtà, il cambio a cui si dà l'epiteto di favorevole è effettivamente tale per quelli che devono pagare dei debiti in moneta estera, perchè essi riescono ad ottenere questa quantità di moneta estera con una

quantità minore di moneta nazionale. Chi deve rimborsare 1000 lire sterline a Londra sarà in condizioni migliori se il cambio è a 25,18 che se il cambio è a 25,25. Nel primo caso egli si procurerà le 1000 lire sterline con L. ital. 25,180; nel secondo caso non potrà procurarsele che con L. 25,250.

Ma chi invece avesse da riscuotere 1000 lire sterline a Londra si troverebbe in condizioni assolutamente opposte. Quanto più favorevole fosse il cambio, cioè quanto più sotto il pari, tanto minor quantità di lire italiane egli ricaverebbe dal suo credito di mille lire sterline. A lui gioverebbe invece che il cambio fosse quello che si dice sfavorevole, cioè sopra il pari, anzi sfavorevolissimo, cioè molto sopra al pari. Con un cambio di 25,18, che sarebbe un cambio favorevole, le sue 1000 lire sterline, permutate in lire italiane, gli produrrebbero L. 25,180; con un cambio di 25,30, che sarebbe un cambio sfavorevole, le 1000 lire sterline si permuterebbero con L. 25,300.

Tuttavia non si può dire che la locuzione sia del tutto inesatta. Quando il cambio è sopra il pari, ciò dipende per solito dal fatto che vi sono più debiti da pagare che non crediti da esigere verso l'altro paese; di modo che il danno risentito da quelli che devono fare i rimborsi supera il vantaggio avuto da quelli che devono fare gl'incassi.

In ogni piazza commerciale noi troviamo giornalmente il corso dei cambi in listini speciali chiamati *listini di cambi*. Questi listini sono più complicati dei listini di merci ed esigono quindi una maggiore pratica in chi li esamina. Noi trascriviamo qui appresso un listino di Londra del 14 gennaio 1892, e lo facciamo seguire da tutti gli schiarimenti necessarî. Notiamo fin d'ora che la parte del listino che si pubblica dai giornali e dalle Camere di commercio va fino all'ultima linea verticale tracciata a destra del lettore. La parte successiva è sempre sottintesa, ma noi crediamo opportuno di riprodurla come il modo migliore di rendere accessibili a tutti le spiegazioni che siamo per dare.

LONDRA, 14 gennaio 1892.

Parigi	vista	sc. 3	25,21	Franchi per una lira sterlina.
»	3 mesi	» 3	25,42	» » » » »
Amsterdam	vista	» 3	12,2	Fiorini olandesi per una lira sterlina.
»	3 mesi	» 3	12,4	» » » » » »
Amburgo	3 mesi	» 3	20,52	Marchi per una lira sterlina.
Austria	3 mesi	» 3	11,97 1/2	Fiorini austr. per una lira sterlina.
Anversa	3 mesi	» 3	25,45	Franchi per una lira sterlina.
Pietroburgo	3 mesi	» 5 1/2	23.	Danari di L. sterlina per 1 rublo.
Italia	3 mesi	» 5 1/2	26,20	Lire italiane per 1 lira sterlina.
Spagna	3 mesi	» 4	41.	Danari di L. sterlina per una piastra.

Nella prima colonna noi leggiamo i nomi delle città o degli Stati ove le varie cambiali sono pagabili. Questi gruppi di cambiali che scadono in una data piazza o in un dato paese si chiamano anche *divise.*

Parigi significa la cambiale sopra Parigi, e tutte le indicazioni che vedremo su quella linea si riferiscono a questa cambiale. Nella seconda colonna troviamo la scadenza, e siccome non è possibile che il listino preveda le scadenze di tutte le cambiali che possono essere negoziate in un determinato giorno, esso suppone una scadenza che servirà di base al cambio, il quale sarà poi modificato secondo che una cambiale avrà un termine più lungo o più breve.

La parola *vista* significa che il cambio si riferisce ad una cambiale pagabile a vista; le parole *tre mesi* vorranno dire che il cambio si riferisce a cambiali le quali scadono tre mesi dopo la data del listino.

Le differenze in più o in meno saranno regolate in base all'indicazione che si trova nella terza colonna, e che è quella dello sconto. Dato uno sconto 4 % preceduto dalle parole *tre mesi*, è chiaro che una cambiale la cui scadenza sia più breve dei tre mesi dovrà costare di più che una cambiale a tre mesi e che questo di più risulterà dall'interesse spettante ai giorni che mancano a completare il termine dei tre mesi, computato in ragione del 4 % all' anno.

E se la cambiale fosse più lunga, essa dovrebbe costare di meno, e questo di meno sarebbe computato cogli stessi criterî in proporzione dei giorni oltrepassanti la scadenza ipotetica presa per base dal listino. La colonna 4.ª è dedicata appunto al cambio, che equivale al prezzo della cambiale. Quando nel listino trascritto più sopra leggiamo *Parigi, 3 mesi sc.* $3\,^1/_2$*; 25,42;* è come se leggessimo: a Londra il 14 gennaio 1892 la cambiale su Parigi a tre mesi vale 25,42 e le differenze della scadenza sono regolate in base allo sconto annuo del 3 %.

Nella maggior parte dei listini lo sconto segnato a

fronte di ogni divisa è lo sconto praticato dalle grandi banche nel paese dove la cambiale è pagabile, e varia col variare di quello. Il 14 gennaio 1892 il listino di Londra portava lo sconto 3 per la cambiale di Parigi, perchè realmente il saggio dello sconto in Francia era del 3 %. Se a Parigi lo sconto salisse al 4 o al 5, noi vedremmo modificarsi di conformità l'indicazione del listino di Londra. Il listino di Parigi segue lo stesso sistema per alcune divise; per altre invece esso adotta costantemente lo sconto convenzionale del 4 per cento.

Tutto ciò sarebbe chiarissimo ad un banchiere o ad un negoziante; non però a uno che sia estraneo al commercio e che non ostante le cose dette sin qui sentirebbe mancargli una nozione essenziale per capire il listino.

Poichè egli ci domanderebbe con molta ragione che cosa esprima e a che si commisuri quella cifra di 25,42?

E da questo lato il listino di Londra è ancora più oscuro degli altri. Infatti nei listini di cambio francesi, italiani, austriaci, tedeschi, e si può dire in quasi tutti, le cifre che si leggono nell'ultima colonna sono sempre nella moneta del paese dove il listino è fatto: a Londra invece esse sono per lo più nella moneta del paese ove le cambiali scadono, e solo eccezionalmente per alcune piazze in moneta inglese.

Ne viene di conseguenza che mentre negli altri listini il cambio si commisura a una somma unitaria della moneta della piazza ove la cambiale è pagabile, a Londra invece nella maggior parte dei casi esso si commisura alla lira sterlina.

E ciò risulta dalle annotazioni che il lettore troverà a destra dell'ultima linea del listino da noi trascritto. Esso vedrà che i 25,42 del Parigi a tre mesi sono franchi e hanno per equivalente (s'intende alla data del 14 gennaio 1892) una lira sterlina. I 12,4 dell'Amsterdam pure a 3 mesi sono fiorini olandesi e si contrap-

pongono anch'essi a una lira sterlina. I 20,52 dell'Amburgo sono marchi; gli 11,97 $^1/_2$ dell'Austria sono fiorini; i 25,45 dell'Anversa sono franchi; i 26,20 dell'Italia sono lire italiane e hanno tutti per termine di paragone la lira sterlina. Ma invece la cifra di 23, che si riferisce alle cambiali su Pietroburgo, esprime il numero di danari di lira sterlina che in quel giorno vale un rublo, e la cifra di 41 che si riferisce alle cambiali sulla Spagna esprime il numero di danari di lira sterlina che in quel giorno vale una piastra. Noi dunque relativamente al Parigi dovremo leggere il listino così: il 14 gennaio 1892 con franchi 25,42 su Parigi a tre mesi si poteva avere a Londra una lira sterlina; o, viceversa, chi a Londra avesse voluto quel giorno prendere una cambiale su Parigi a tre mesi avrebbe dovuto pagare una lira sterlina per ogni fr. 25,42. Per contro, quel giorno istesso la divisa su Pietroburgo a tre mesi sarebbe stata negoziata a 23 danari di lira sterlina per ogni rublo; e chi avesse cercato una cambiale su Pietroburgo pure a tre mesi avrebbe dovuto dare per ogni rublo 23 danari.

Come si vede, nei listini c'è un termine *fisso* e un termine *variabile*. Il termine variabile è il cambio che noi leggiamo sul listino stesso; il termine fisso è l'unità a cui il cambio si commisura; e questo termine fisso è sempre taciuto. Il variabile si chiama anche *incerto*, il fisso si chiama anche *certo*. La piazza nella cui moneta s'indica il cambio, ossia il termine variabile, è quella che, secondo il linguaggio commerciale, *dà l'incerto* all'altra: la piazza la cui moneta serve di termine fisso *dà il certo*.

Onde Londra dà il certo a Parigi, ad Amburgo, ad Anversa, all'Austria, all'Italia; dà l'incerto a Pietroburgo e alla Spagna.

Prima di scendere a ulteriori particolari riproduciamo anche un listino di Parigi del 17 marzo 1892, ricordando che quì il variabile è sempre in moneta francese e il fisso in moneta dei paesi ove la cambiale

scade; vale a dire che Parigi dà l'incerto a tutte le altre piazze. Ecco il listino:

Valori che si negoziano a 3 mesi.

Amsterdam	3 %	206 1/2	a	206 3/4
Germania	»	122 3/4	»	123
Vienna	4	209	»	209 1/2
Barcellona	5	408	»	410
Pietroburgo	»	247	»	249

Valori che si negoziano a vista.

Londra	3	25,26	a	25,27
Nuova York	»	514 —	»	515 —
Belgio	»	1/16	di premio	
Italia	5 1/2	4	di perdita	
Svizzera	4	1/8	»	»

Come si vede da questo esempio, secondo la consuetudine di Parigi per alcune divise il cambio è indicato partendo dall'ipotesi d'una cambiale a tre mesi; per altre partendo dall'ipotesi di una cambiale a vista. Per le cambiali della prima categoria che siano più brevi di tre mesi, lo sconto dovrà esser aggiunto; per quelle della seconda categoria, che non siano a vista, lo sconto dovrà essere dedotto.

Nel rimanente, l'interpretazione del listino è facilissima. Tutti i cambi sono esposti in franchi e si riferiscono a una somma unitaria di moneta estera: per l'Amsterdam 100 fiorini olandesi; per la Germania 100 marchi; per Vienna 100 fiorini austriaci; per Barcellona 100 piastre; per Pietroburgo 100 rubli; per Londra 1 lira sterlina; per Nuova York 100 dollari. Il Belgio, l'Italia, la Svizzera hanno la moneta stessa di Parigi; per conseguenza le variazioni sul cambio prendono la forma di frazioni e dovrebbero essere sempre frazioni piccolissime. Se nel listino che abbiamo tra-

scritto, il cambio sull' Italia porta un 4 % di perdita, ciò dipende dal fatto che quantunque l'Italia non abbia il corso forzoso, pure le sue condizioni monetarie sono tutt' altro che prospere e la lira italiana valeva il 17 marzo 1892 un 4 % meno del franco.

Qualche volta nei listini il corso dei cambi si legge in due colonne che portano due cifre alquanto diverse.

Sulla prima colonna c'è la lettera **L.** sulla seconda la lettera **D.** Sono le due iniziali delle parole *lettera* e *danaro.* La cifra segnata nella prima colonna rappresenta il prezzo richiesto da chi possiede la cambiale (lettera di cambio), la seconda il prezzo offerto da chi prenderebbe quella cambiale verso danaro.

Così pure alcuni listini fanno una differenza fra *carta bancaria* e *carta commerciale*, intendendo per carta bancaria le cambiali accettate da banche, per carta commerciale le cambiali accettate dai commercianti. E la prima, perchè più conosciuta, si negozia a un cambio un po' più alto della seconda.

Crediamo inutile di riprodurre anche un listino italiano il quale è fatto sull'identico sistema del listino di Parigi, con la sola differenza che in Italia il numero delle divise che formano oggetto di contrattazione è minore, e che noi non facciamo due gruppi distinti pei valori che si negoziano a 3 mesi e quelli che si negoziano a vista.

Ogni volta che si computa una cambiale estera si deve ridurla in moneta propria, ma questa riduzione si fa in modo diverso secondo che ci si trovi in una piazza che dà il certo o che dà l'incerto.

In una piazza che dà il certo, per ottenere la somma di moneta propria corrispondente all' importo della cambiale conviene dividere questa somma per il cambio; in una piazza che dà l'incerto conviene fare l'operazione inversa, cioè moltiplicare pel cambio la somma di moneta estera.

Supponiamo che a Londra si dovesse negoziare il 14

gennaio 1892 una cambiale a 3 mesi su Parigi di Franchi 25,420.

Essendo in quel giorno il cambio del Parigi a 3 mesi 25,42, l'equivalente in sterline di franchi 25,420 sarebbe 1000 sterline. Ed è evidente che se quella medesima cambiale fosse stata a vista essa avrebbe dovuto valere di più, ciò che risulta anche dallo stesso listino ove il Parigi a vista è segnato 25,21.

Trasportiamoci invece a Parigi il 17 marzo 1892 con una cambiale su Londra, a vista, di 1000 lire sterline. Per ottenere l'equivalente in franchi bisognerà moltiplicare le 1000 lire sterline pel cambio di 25,27, e si avrà una somma di fr. 25,270. Se la cambiale fosse più lunga, essa costerebbe di meno e per conseguenza il moltiplicatore sarebbe più piccolo.

Da questo diverso modo di computare le cambiali nelle piazze che danno il certo e in quelle che danno l'incerto derivano due canoni elementari del commercio bancario:

Ogni piazza che dà l'incerto trova tanto maggior convenienza di trarre e negoziare cambiali in moneta delle piazze che dànno il certo, quanto più alto è il cambio, e trova tanto maggior convenienza di acquistare e rimettere cambiali, quanto più basso è il cambio.

Ogni piazza che dà il certo trova tanto maggior convenienza di trarre e di negoziare cambiali in moneta delle piazze che dànno l'incerto, quanto più basso è il cambio, e trova tanto maggior convenienza di acquistarne e di rimetterne, quanto più alto è il cambio.

Infatti un negoziante di Parigi che abbia da realizzare 1000 sterline su Londra ne ritrarrà una somma maggiore di franchi quanto più il cambio sia elevato, perchè, trovandosi egli in una piazza che dà l'incerto a Londra, la somma di moneta estera va moltiplicata

pel cambio. Ma un negoziante di Londra che possedesse una cambiale di 20,000 franchi su Parigi ne ritrarrebbe più lire sterline quanto più basso fosse il cambio, perchè Londra dà il certo a Parigi e la somma di moneta estera va divisa pel cambio.

Anche nei calcoli che devono farsi per regolare il cambio in ragione della scadenza c'è una diversità fra le piazze che danno il certo e quelle che danno l'incerto. In ogni caso la cambiale breve è più cara della cambiale lunga, e in ogni caso se lo sconto è conteggiato a parte dopo la riduzione della moneta estera in moneta propria, esso va dedotto se si tratta d'una cambiale più lunga e aggiunto se si tratta d'una cambiale più breve.

Ma se, come spesso usano i negozianti, lo sconto è computato addirittura nel cambio in guisa da modificare la cifra di questo cambio, si procede in una maniera opposta secondo che la piazza dia il certo o l'incerto. Nella piazza che dà il certo lo sconto che deve aumentare il valore della cambiale più breve va *detratto* dal cambio, diminuendo così il divisore; nella piazza che dà l'incerto va *aggiunto,* aumentando così il moltiplicatore, e viceversa per la cambiale più lunga, quella cioè la cui scadenza oltrepassa il termine indicato nel listino.

Supponiamo due cambiali a 1 mese, l'una a Londra su Parigi, l'altra a Parigi su Londra. Secondo i nostri listini, a Londra il cambio del Parigi a vista era di 25,21, a Parigi il cambio del Londra a vista era di 25,27; lo sconto per tutte e due le piazze era del 3 %. Ora così a Parigi come a Londra la cambiale a 1 mese deve valere meno della cambiale a vista, e poichè lo sconto è del 3% all'anno la parte di questo sconto spettante ad un mese è di $^1/_4$ per cento. Ma a Londra questo $^1/_4$ %, che corrisponde a 6 $^3/_{10}$, dovrà essere aggiunto al cambio, portandolo da 25,21 a 25,27 $^3/_{10}$ e rendendo quindi minore il numero di lire sterline che si otterrebbero da una determinata somma di franchi.

Invece a Parigi il $^1/_4$ % su 25,27, cioè $6^1/_3$, dovrà essere tolto da questa cifra di 25,27, riducendola a $25,21^2/_3$, e diminuendo per conseguenza (poichè il cambio va moltiplicato per la cifra di moneta estera) la somma dei franchi che si ricaverebbero da un determinato numero di lire sterline.

Nel commercio internazionale il cambio ha una notevole importanza, inquantochè esso viene a modificare in un senso o nell'altro il prezzo delle merci che si comprano e che si vendono. Chi fa un rimborso all'estero deve cercar di procurarsi la somma di moneta estera che gli occorre con la minor quantità possibile di moneta propria; chi fa un incasso deve procurare di permutare la somma di moneta estera che riceverà con la maggior quantità possibile di moneta propria.

Questi rimborsi e queste esazioni possono farsi col *cambio diretto* o col *cambio indiretto*. Se ho da pagare un debito a Londra e rimetto al mio creditore una cambiale sull'Inghilterra io l'avrò rimborsato col cambio diretto. E il conto sarà stato pure regolato col cambio diretto se avrò autorizzato il creditore a tradurre le lire sterline in lire italiane al corso della giornata e a fare una tratta sopra di me. Per vedere quali di questi due modi mi convenga di più dovrò consultare i listini d'Italia e di Londra.

Ma potrebbe accadere che in Italia la cambiale sull'Inghilterra costasse troppo e in Inghilterra la cambiale sull'Italia non potesse negoziarsi che a condizioni sfavorevoli; in questa ipotesi bisognerebbe vedere se non fosse opportuno di rimettere al creditore inglese una cambiale sopra un'altra piazza, come Parigi, Amburgo, Berlino, affinchè egli la negoziasse colà per nostro conto e ci accreditasse del ricavato in lire sterline. Per giudicare della convenienza di questa operazione ci converrebbe ricercare nei listini d'Italia e d'Inghilterra:

1.° A qual prezzo si potrebbe avere qui il Parigi, l'Amburgo, il Vienna;

2.° Qual prezzo si otterrebbe a Londra della cambiale su Parigi, su Amburgo, su Vienna.

Confrontando questi risultati col prezzo a cui si dovrebbe pagare la cambiale diretta sull' Inghilterra sarà facile giudicare quale sia la miglior via da seguirsi. Le operazioni necessarie per queste ricerche si trovano in ogni trattato di aritmetica commerciale.

Un'altra specie di rimborso col cambio indiretto sarebbe quella che consiste nel dar facoltà al proprio creditore di far tratta sopra un banchiere di una piazza intermedia, al quale noi provvederemmo i fondi in tempo. Ritirando per es. un carico di caffe dal Brasile si direbbe al venditore di valersi dell' importo con tratte sopra un banchiere di Londra; per conseguenza, anzichè rimettere l'equivalente della fattura al negoziante da cui si è comperata la merce, lo si rimetterebbe a questo banchiere. Ma di tali operazioni, che si chiamano *aperture di credito*, parleremo a suo tempo.

Le oscillazioni dei cambi portano un nuovo elemento aleatorio negli affari, e se alcuni negozianti accettano quest' alea, che, come può recar perdita, così può recar vantaggio, altri sarebbero ben lieti di sottrarvisi. La cosa è possibile fino a un certo punto. Data un' operazione che si compia in un termine piuttosto breve, il negoziante che dovrà fare un rimborso in moneta estera può sfuggire alle incertezze del cambio, prendendo subito delle cambiali lunghe pagabili nella piazza ove si trova il suo creditore e tenendole nel proprio portafoglio fino al momento in cui dovrà far la rimessa. Ma questo sistema non è attuabile quando si tratti di affari che si compiono in un periodo di parecchi mesi, perchè non si trovano buone cambiali commerciali le quali oltrepassino una certa scadenza. Si potrà bensì fare un contratto con un banchiere, perchè in un'epoca prefissa ci fornisca quelle cambiali sull'estero di cui avremo bisogno, e non sarà difficile il trovare chi si presti a questo contratto; il difficile sarà che il contratto non sia troppo oneroso. Giacchè il banchiere, assumendo a suo carico il rischio che noi vogliamo evitare, cercherà di rifarsene sul cambio. Noi rispar-

mieremo l'inconveniente d'un cambio incerto, ma avremo quello di un cambio alto. Lo stesso guaio si ha con un terzo espediente, che è quello di fissare nel momento in cui si stipula la compra-vendita il cambio a cui il creditore farà tratta sopra di noi. Anche in questo caso la condiscendenza del creditore ci sarà fatta pagare a caro prezzo, perchè egli farà quanto sta in lui per fissare un cambio che non solo non lo esponga a nessuna perdita, ma gli dia una probabilità di guadagno. Onde in conclusione il meno peggio è forse di correre il rischio e di considerare le oscillazioni del cambio come una delle tante eventualità favorevoli e sfavorevoli che vi sono negli affari.

PARTE QUINTA

Dell'Associazione commerciale.

CAPITOLO PRIMO.

Dell' Associazione commerciale in genere. — Grandi Compagnie privilegiate. — Associazioni in partecipazione. — Società in nome collettivo e in accomandita semplice.

Se la natura di questo lavoro ci permettesse le indagini storiche, noi ricercheremmo le tracce dell'associazione commerciale fino nei tempi più antichi presso tutti i popoli ove fiorì il commercio. La vedremmo prospera nella Fenicia, in Grecia, a Cartagine, a Roma, consacrata simultaneamente alla colonizzazione, alla navigazione, all' approvvigionamento degli eserciti, alla percezione delle imposte. Poi, caduto l'Impero romano, la vedremmo eclissarsi come tante altre istituzioni del mondo antico, salvo ad assumere aspetti diversi improntati al tipo dei nuovi dominatori. Indi l'*Ansa* e la *Gilda* germanica che sono anch'esse forme di associazioni regolate da discipline più rigide delle associazioni latine. Ma vedremmo anche quest' ultime risorgere coi Comuni italiani e spargere di nuovo la loro azione benefica in tutta l'Europa, sia assumendo imprese di trasporti marittimi, sia piantando *fattorie* destinate a mantenere i rapporti fra l'Occidente e l'Oriente, sia diffondendo dappertutto

gli organismi bancarî che, nel Medio Evo, resero famosi, col nome di *Lombardi*, i mercanti del nord e del centro della penisola. Non per questo scompariva l'associazione germanica di cui troviamo la manifestazione più potente e singolare nelle *città anseatiche*, lega commerciale e politica formatasi nella prima metà del secolo XIII allo scopo di proteggere il commercio e di difendere la marina contro i pirati, e che raggiunse il suo massimo splendore nel secolo XIV quando stendeva le sue agenzie da Bergen fino a Nowgorod. E sarebbe meritevole di particolare attenzione quel periodo dell'associazione commerciale che segue le grandi scoperte geografiche e che va segnalato per la formazione delle colossali Compagnie di commercio intese alla colonizzazione delle Indie; tanto più che la storia di quelle Compagnie, oltre ad essere interessante per sè, può dirsi un complemento indispensabile della storia d'Europa nel secolo XVII e nel XVIII. Considerate dal punto di vista commerciale, esse si presentano con una strana mescolanza di elementi politici, imposta del resto dalle condizioni di fatto che non permettevano la colonizzazione senza l'uso della forza e rendevano necessario d'investire le Compagnie stesse di poteri discrezionali. Onde la Compagnia inglese, la Compagnia olandese, la Compagnia francese, più che società commerciali, sono veri governi che dettano leggi, che arruolano truppe, che fanno guerre, che prelevano imposte e aprono un largo campo a tutte le ambizioni e a tutte le cupidigie.

Delle tre Compagnie, quella che ebbe vita più lunga e avventurosa fu l'inglese, che venne sciolta definitivamente solo nel 1858, cioè più di due secoli e mezzo dopo ch'era sorta, e le cui vicende basterebbero a riempire un volume. Comunque sia, queste società, che accoppiano l'elemento politico all'elemento commerciale, non rispondono più all'indole dei nostri tempi, e oggi non si vorrebbe che l'associazione, per quanto fornita di capitali cospicui, escisse dal campo economico; anzi, non è molto, i giornali inglesi mettevano in guardia il

loro governo contro qualche società africana che pareva voler foggiarsi sul tipo delle società privilegiate del 1600 e del 1700.

Abbiamo detto però che non è nostro ufficio addentrarci in queste ricerche storiche, e veniamo quindi a discorrere dell'associazione commerciale quale la riscontriamo ai nostri giorni in Europa, notando in primo luogo ch'essa guadagna sempre più terreno sul commercio esercitato sotto la forma individuale.

Non è già che questo non abbia i suoi vantaggi e non consenta spesso una maggiore unità d'indirizzo e un'azione più spedita; ma il crescente bisogno di scendere nella lotta con forze poderose e di trar partito dal fatto incontestabile che le spese generali non aumentano in proporzione dell'aumento del capitale induce, anche nel commercio, gli uomini a sacrificare volentieri una parte della propria libertà in vista del lavoro più efficace che essi possono compiere, associando la loro operosità e la loro ricchezza.

Ma prima di parlare delle vere società commerciali accenniamo agli *affari in partecipazione*, i quali non devono scambiarsi con quelle, sebbene sieno anch'essi un'applicazione del principio associativo.

Abbiamo un affare in partecipazione ogni volta che due o più negozianti, pur conservando intera la loro indipendenza reciproca e non confondendo le loro aziende, si accordano per iniziare e condurre insieme una o più operazioni di breve o lunga durata, dividendo alla fine i profitti o le perdite nella misura pattuita fra loro. I soci possono risiedere nella medesima piazza o in piazze diverse; possono sciogliere il tenue legame che li unisce appena compiuta l'operazione, ovvero possono risaldarlo; possono essere molti o pochi; possono ripartirsi gli uffici, o possono delegarli tutti ad uno di loro; ciò fa nulla alla cosa. Giuridicamente l'associazione in partecipazione non costituirà mai, rispetto ai terzi, un ente collettivo distinto dalle persone degl'interessati. I terzi, come dice il Co-

dice, non hanno diritti e non assumono obbligazioni che verso colui col quale hanno contrattato.

Tutt'altro avviene nelle società commerciali. Quando chi sia debitamente autorizzato a rappresentare una società assume obblighi in nome di lei, la società è tenuta ad adempire questi obblighi, ed è appunto contro la società che i terzi farebbero valere i loro diritti.

Le società commerciali sono di varia natura e prendono nomi diversi.

Abbiamo società *in nome collettivo*, società *in accomandita semplice*, società *in accomandita per azioni*, e *società anonime*. Tutte devono fondarsi con un atto costitutivo che ha carattere privato per la prima e per la seconda, e carattere pubblico per le altre due.

Soffermiamoci ora sulla società in nome collettivo e sull'accomandita semplice, riservando ad un altro capitolo lo studio della società in accomandita per azioni e della società anonima.

La società in nome collettivo si forma tra due o più persone responsabili solidariamente e illimitatamente per le obbligazioni assunte dalla società stessa.

Nel contratto dovranno essere indicati: la *ragione sociale;* la *sede* della società; l'*oggetto* ch'essa si propone; la sua *durata;* le singole *quote* conferite da ogni socio; quote che sommate insieme formano il *capitale* della società, ossia quel complesso di beni valutabili in danaro che sono investiti stabilmente nell'azienda; le *attribuzioni* e i *diritti* dei soci; il *modo di ripartire gli utili;* il *modo di liquidazione*.

Queste società in nome collettivo rappresentano o la fusione del capitale e del lavoro, o l'unione di due forze giovani e attive che pensano di completarsi a vicenda; o l'unione di una forza giovine e attiva con un'altra forza meno attiva e meno giovine, che però non voglia rinunziare ad ogni ingerenza sull'andamento della gestione. Così vediamo talvolta un principale associare alla sua ditta un commesso in cui abbia fiducia; o un suocero il genero; o uno zio il nipote.

La forma collettiva risponde anche all'idea di esercitare la propria attività o in rami di commercio diversi, ciascuno dei quali sia meglio conosciuto da uno dei soci, o in paesi diversi, in uno dei quali per esempio uno dei soci possa occuparsi degli acquisti, e nell' altro un altro socio possa occuparsi delle vendite. Non conviene però tacere che questo sistema ha i suoi inconvenienti, perchè i soci non essendo, per la lontananza, più in grado di sindacarsi a vicenda possono avere la sgradevole sorpresa di esser compromessi da impegni presi a loro insaputa.

In generale la società in nome collettivo esige molta fiducia reciproca tra i soci, e per prosperare ha bisogno di una esatta divisione di uffici. Se i varî soci hanno identiche qualità essi corrono il rischio di esser sovente in conflitto fra loro, o per lo meno di rendere impossibile nell'azienda quella sollecitudine ed unità di indirizzo che sono condizioni necessarie della riuscita. Molto meglio se fra due soci l'uno ha una superiorità riconosciuta nell'ideare e nel trattare gli affari, e l'altro ha speciali attitudini per ciò che riguarda la parte amministrativa.

Nella società in accomandita semplice abbiamo due categorie di soci: soci responsabili illimitatamente con la loro persona e coi loro averi, e soci responsabili soltanto pecuniariamente fino all'ammontare della quota da essi conferita nella società. I primi si chiamano soci *accomanditarî* o *gerenti,* i secondi soci *accomandanti*. La gestione della società spetta unicamente ai primi e i soci accomandanti non possono ingerirvisi senza correre il rischio di esser tenuti a rispondere delle obbligazioni della società con tutta la loro fortuna.

Noi abbiamo dunque, in queste società in accomandita, o un uomo operoso, ma di mezzi insufficienti, che cerca di associare alla sua attività i capitali altrui, o abbiamo dei capitalisti che cercano di far fruttare la loro ricchezza, affidandone la gestione a un uomo dotato d'attività e di cognizioni commerciali o industriali. Poichè

generalmente il socio accomanditario o gerente è uno solo; quando siano due o più, la società è in nome collettivo rispetto a questi soci; è in accomandita rispetto agli altri.

Non si deve confondere il capitale che un individuo o una società riceve a credito con quello che è fornito dagli accomandanti per la costituzione d'una accomandita. Il primo è prestato per un termine ordinariamente non lungo, frutta un interesse fisso e dev'essere restituito nella sua integrità; il secondo partecipa a tutte le vicende dell'impresa; deve rimanere nell'azienda fino a che questa si sciolga; non ha altro diritto che quello di ricevere la sua quota di utili secondo le disposizioni del contratto sociale e quando questi utili vi siano; deve rassegnarsi a essere assottigliato e anche distrutto se gli affari della società vanno male.

Nella società in accomandita semplice, quando non vi sia che un gerente, abbiamo quella unità di direzione che manca spesso alla società in nome collettivo. Il gerente è il padrone assoluto, e può far procedere l'azienda come un'azienda individuale; basta ch'egli presenti un bilancio annuo agli accomandanti.

Circa alla ragione sociale, devesi notare che, mentre in quella d'una società in nome collettivo possono figurare i nomi di tutti i soci, e ordinariamente ne figurano almeno due, nell'accomandita figurano i soli nomi dei soci responsabili senza limitazione, a cui si aggiunge la lettera *C*, iniziale della parola *Compagni*, per accennare all'esistenza dell'accomandante o degli accomandanti.

Anche nell'accomandita toccherà al contratto sociale stabilire il modo di riparto degli utili. Per gli accomandanti sarà criterio prevalente la quota di capitale conferita da ciascheduno; per gli accomanditarî si dovrà tener conto, e gran conto, dell'opera prestata. Anzi a questo proposito suol farsi al gerente, o ai gerenti, un assegno fisso che entra nelle spese dell'am-

ministrazione, ed è prelevato tanto se vi siano quanto se non vi siano utili. Ciò non toglie che una partecipazione nei profitti i gerenti l'abbiano sempre. Essa è necessaria per interessarli al buon andamento dell'azienda, nella quale, senza di ciò, essi sarebbero semplici commessi.

Notiamo per ultimo che l'accomandita, conosciuta in Italia sino da parecchi secoli addietro, è di applicazione molto più recente in altri paesi. In Francia fu disciplinata da un'ordinanza di Luigi XIV; in Inghilterra venne introdotta solo negli ultimi tempi.

CAPITOLO II.

Delle società in accomandita per azioni e delle società anonime. — Come si formi un' anonima. — Parti principali dello Statuto. — Pregi e difetti delle società anonime.

L'*accomandita per azioni* ha comuni alcuni caratteri con l'accomandita semplice, altri con la società anonima. Come l'accomandita semplice, essa ha due categorie di soci: quelli responsabili senza limitazione, e quelli che non possono esser chiamati a rispondere per più della quota sottoscritta. Però tanto i primi quanto i secondi sono molto più soggetti a variare che non nell' accomandita semplice. I soci accomandanti mutano naturalmente pel continuo passare delle azioni da una mano all'altra; i gerenti o amministratori possono venir revocati dall'assemblea degli azionisti, restando responsabili verso i terzi soltanto per le obbligazioni contratte durante la loro amministrazione.

In questa specie di società in accomandita, come risulta dal loro nome, il capitale è diviso in *azioni*, che non sono altro che tante parti uguali del capitale stesso, e sono rappresentate da *titoli* contenenti il nome e la durata della società, la data dell'atto costitutivo e della sua pubblicazione, l'ammontare del capitale sociale e il numero e la somma totale delle azioni. Onde ogni azionista è comproprietario della società, e la misura della sua comproprietà è determinata dal numero delle azioni che possiede.

La divisione del capitale in azioni non è invece indispensabile nelle *anonime* di cui stiamo per parlare,

quantunque nella massima parte dei casi siano anch'esse formate così.

Sarebbe assurdo il credere che le società anonime si chiamino in tal modo perchè prive di nome. Gli è che ordinariamente esse non s' intitolano dal nome degli amministratori, ma dallo scopo che si prefiggono, dall'indole degli uffici che assumono; alle quali indicazioni segue spesso un epiteto che serve a contraddistinguerle le une dalle altre. Noi abbiamo una quantità di *Banche*, abbiamo parecchie *Società di assicurazioni*, di *navigazione*, di *strade ferrate*, e nascerebbe una grande confusione se tutte fossero designate soltanto col loro nome generico. Che se poi talvolta il nome d'una o di più persone figura nel titolo della società, questo nome deve considerarsi soltanto come un'insegna e non altera le condizioni dell'anonima, nè accenna all'esistenza di soci aventi speciali responsabilità e speciali diritti.

Poichè fra le caratteristiche dell'anonima, almeno com'è intesa in Francia e in Italia, è quella di avere una categoria unica di soci tutti responsabili limitatamente alla quota che hanno nel capitale della società. Un concetto affatto diverso informava un tempo le anonime inglesi, nelle quali i soci rispondevano con l'intera loro sostanza; ma ormai anche in Inghilterra si sono dovute accettare le società a responsabilità limitata, e vengono distinte appunto con l'espressione *limited* da quelle che si tengono fedeli all'antico sistema. C'è pure colà una forma intermedia, consentita da un *bill* del 1889. Trattasi di società nelle quali la responsabilità dei soci è limitata bensì, ma supera la quota sottoscritta: è del doppio o del triplo, secondo i casi. E questa responsabilità suppletoria si chiama in Inghilterra *reserve liability*.

Ma lasciando stare le anonime inglesi e tornando alle nostre, ripetiamo che la divisione del capitale in azioni non è un loro requisito essenziale imposto dalla legge, e possono esservi benissimo società anonime costituite da pochi soci i quali abbiano ciascuno una *caratura*

del capitale sociale. La differenza, chi ben rifletta, è più di forma che di sostanza, poichè le azioni sono anch'esse *carature:* solo che sono *carature* uguali, sono più piccole e più facilmente trasmissibili. Del resto, siano *carati* o *azioni* queste parti del capitale, rimane fermo il criterio della responsabilità limitata.

Di qui una conseguenza naturalissima: quella cioè che il capitale che risponde delle obbligazioni sociali non è estensibile. Se il capitale è di un milione, i terzi sanno di esser garantiti dei loro crediti in quanto il milione basti a garantirli; dato che non basti, tanto peggio; nessuno dei soci, fosse pure un Gould, o un Vanderbilt, o un Rothschild, è tenuto ad aggiungere un centesimo.

La società anonima, come dice il Codice di commercio, è amministrata da uno o più mandatarî temporanei, soci o non soci. E questi amministratori sono eleggibili e rivocabili, e non contraggono in causa dell'amministrazione loro responsabilità personale negli affari sociali. Sono però responsabili solidariamente verso i soci e verso i terzi:

1.° della verità dei versamenti fatti dai soci;

2.° della reale esistenza dei dividendi pagati;

3.° della esistenza dei libri voluti dalla legge e della loro regolare tenuta;

4.° dell'esatto adempimento delle deliberazioni delle assemblee generali.

Ordinariamente, alla creazione di una società anonima per azioni precede la costituzione di un *Comitato promotore,* che in un *programma* riassume le linee generali dell'impresa a cui dovrà dedicarsi la Società nascitura, e si occupa a raccogliere le necessarie adesioni. Raggiunto questo primo intento, lo stesso comitato promotore formulerà un progetto di Statuto che verrà poi discusso e votato dagli aderenti, e non potrà considerarsi definitivo che quando abbia avuto l'approvazione del Governo.

Accenneremo ora alle parti principali d'uno Statuto

di società anonima per azioni, rammentando ch' esso di poco diversifica da quello dell' accomandita per azioni.

Dovrà tale Statuto contenere in primo luogo la denominazione della Società; l'indicazione del suo luogo di residenza e degli anni della sua durata. Accennerà alla *natura delle operazioni sociali*, al *capitale* e al modo in cui esso è diviso, cioè *al numero e alla misura delle azioni*. Queste azioni possono essere *nominative*, o al *portatore*. Sono nominative quando v'è inserito il nome del possessore, il quale non le cede ad altri se non con regolare voltura; sono al portatore quando non è scritto in esse nome alcuno e n'è considerato proprietario chi le ha nelle sue mani. Però da noi la legge non riconosce azioni al portatore che non siano state *interamente versate*, di cui cioè l'azionista non abbia pagato l'intero importo. Ed è savio provvedimento, perchè l'azionista dev'essere responsabile non della quota versata, ma della quota sottoscritta, e, ammettendo l'esistenza di azioni al portatore non pagate completamente, si avrebbe una responsabilità anonima che corrisponde a una responsabilità nulla. Potrebbe in fatti accadere benissimo che visto il cattivo andamento degli affari l'azionista si eclissasse, contentandosi di perdere le somme già anticipate. Col sistema delle azioni nominative la cosa non è possibile; si sa sempre chi sia l'azionista e si ha sempre il modo di procedere contro di lui s'egli non volesse tenere i suoi impegni.

D'altra parte, è giusto il permettere agli amministratori di non richiedere subito il versamento di tutto l'importo delle azioni quando la natura dell'impresa non esiga l'immediata disponibilità dell'intero capitale. E il Codice, prescrivendo che l'intero capitale sia *sottoscritto*, limita ai tre decimi la quota che dev' essere *pagata* perchè la società possa costituirsi.

Lo Statuto, dal canto suo, preciserà se le azioni abbiano, o no, a essere tutte versate subito, e, nell'ipotesi negativa, quando debbano versarsi le quote successive, o

se la facoltà di richiamare i soci ai versamenti sia lasciata al beneplacito degli amministratori.

Nelle società ove l'importo delle azioni si paga in più volte, gli azionisti sogliono ricevere un *certificato nominativo* che si converte in azioni al portatore quando tutti i versamenti siano effettuati

Gli *obblighi* degli azionisti si limitano a quello di pagare nei modi indicati dallo Statuto le quote da loro sottoscritte; i loro *diritti* consistono nell'intervenire, discutere e votare alle *Assemblee generali ordinarie*, nel promuoverne, occorrendo, di *straordinarie*, e nel percepire la loro parte di utili, quando gli utili ci siano. Almeno un'assemblea generale ordinaria all'anno dev'essere convocata per l'*approvazione del bilancio* e per le nomine parziali o totali degli amministratori.

Circa alle norme da seguirsi per la convocazione dell'assemblea e a quelle relative alle votazioni provvedono i singoli Statuti. In mancanza di disposizioni speciali valgono quelle date dal Codice di Commercio, alcune delle quali segnano dei limiti che non è lecito oltrepassare. Del resto, tutte le Società hanno interesse a premunirsi contro le sorprese, e quindi tutte stabiliscono che le Assemblee generali in prima convocazione non sieno legali senza l'intervento d'un certo numero di soci, e che se questo numero non sia raggiunto debba esser fatta una seconda convocazione in cui si potrà deliberare, qualunque sia il numero degl'intervenuti, meno che su alcuni argomenti di capitale importanza, pei quali si hanno norme particolari circa alla presenza dei soci e alla proporzione dei votanti. Parimente preme a tutte le società che così i grandi come i piccoli azionisti possano far sentire la propria voce, e quindi parecchie di esse ammettono al voto ogni socio anche se possiede un'unica azione, e quelle che pur esigono un certo numero d'azioni per aver diritto a votare tengono questo numero piuttosto basso per metterlo a livello delle modeste fortune. Certo ch'è difficile impedire la prevalenza e talvolta la prepotenza

dei maggiori azionisti, perchè quando pure si fissa il massimo di voti, di cui un'azionista può disporre, è facilissimo deludere questa clausola, depositando alla sede della Società prima dell' Assemblea generale alcune azioni in nome di amici o di subalterni che poi voteranno secondo gli ordini ricevuti. Ma a questo proposito convien ricordare che le anonime sono anzitutto associazioni di capitali, e che, non certo la prepotenza, ma la prevalenza dei grandi azionisti si giustifica col principio che chi ha una parte cospicua del patrimonio di un' azienda ha maggior diritto di regolarne l' indirizzo che chi ne abbia una parte minima, e sarebbe assurdo il dare un solo voto al possessore di cento azioni come al possessore di una. Il Codice stesso, salvo le disposizioni diverse degli atti costitutivi, dopo aver accordato un voto al possessore di una a cinque azioni, ne accorda uno per ogni cinque azioni successive fino a cento, e uno ogni venticinque per quelle che oltrepassano le cento. Ed è appunto quest' ultima restrizione che si riesce a render vana con l' espediente or ora accennato.

S'è detto già che la società anonima può essere amministrata da uno o più mandatarî, revocabili, soci o non soci.

Non mancheranno gli esempi di società aventi un amministratore unico; certo si è che in generale noi troviamo la gestione affidata a più individui, cioè a un *Consiglio d'amministrazione.*

Agli amministratori corre l'obbligo di dare una *cauzione* che il Codice fissa nella cinquantesima parte del capitale sociale, ammettendo però che l'atto costitutivo della Società possa stabilirla in una somma non eccedente le cinquantamila lire rappresentate da tante azioni al loro valor nominale. E questo è infatti il partito a cui si appigliano gli Statuti di parecchie grandi società, alle quali, per l'entità del loro capitale, sarebbe difficile trovare amministratori se la cauzione dovesse equivalere effettivamente alla cinquantesima parte del capitale stesso.

Sarà inoltre determinato dallo Statuto quale rimunerazione spetti agli amministratori per l'opera loro. E tale rimunerazione può essere una *medaglia di presenza,* ossia un tanto fisso per ogni seduta a cui intervengono e per ogni servigio che prestano, o può essere una *partecipazione agli utili.* Talvolta si adotta un sistema misto; c'è la partecipazione e c'è la medaglia. Vuol dire che l'una e l'altra saranno fissate in più scarsa misura.

I *Sindaci* non si può dire che facciano parte integrale del Consiglio d'amministrazione, perchè in realtà non amministrano; ma, come suona il loro nome, *sindacano* gli amministratori, e sono eletti d'anno in anno dalle Assemblee generali per impedire che il Consiglio d'amministrazione sconfini, e per tutelare di fronte ad esso i diritti degli azionisti con una serie di riscontri e di verifiche che il Codice chiaramente determina. E, riguardo ad essi, i singoli Statuti non hanno che da uniformarsi al Codice che ne prescrive gli uffici ed il numero (tre effettivi e tre supplenti). Solo è lasciato libero ad ogni Società di rimunerare come crede l'opera di questi sindaci.

Una disposizione che non può mancare in nessuno Statuto è quella che si riferisce al modo di distribuire annualmente gli utili, dedotte, ben s'intende, le spese di amministrazione e di esercizio. Una parte di questi utili, parte che la legge consente di stabilire in una misura maggiore, ma non in una misura minore del ventesimo, va devoluta ogni anno al *fondo di riserva,* finchè un tal fondo abbia raggiunto almeno il quinto del capitale sociale. Il fondo di riserva è costituito allo scopo di far fronte alle perdite imprevedute e d'impedire che s'intacchi il capitale, dato che la gestione di un anno riesca passiva.

Ciò che avanza degli utili netti, dopo la prelevazione pel fondo di riserva, può andar tutto agli azionisti o può subire nuove riduzioni a titolo di partecipazioni degli amministratori e degl'impiegati, di fondo di pre-

videnza per gl'impiegati stessi, ecc., ecc. Resterà sempre una parte, e dovrà essere la più importante, da distribuirsi fra gli azionisti, e questa parte è quella che si chiama il *dividendo,* e che si stabilisce a un tanto per azione.

Ogni Statuto consacra qualche articolo allo scioglimento, o, come ordinariamente si dice, alla *liquidazione* della Società. Tale liquidazione può succedere naturalmente dopo decorso il tempo fissato alla durata della Società, o cessato lo scopo pel quale essa è sorta; o può essere anticipata nei casi previsti dal Codice e che riguardano la perdita di un terzo o più del capitale, quando questa deficienza non si voglia ricolmare dai soci.

Tale l'ossatura d'uno Statuto di Società anonima.

Una volta era permesso di garantire un interesse alle azioni. Questo interesse andava a diminuzione del dividendo, se il dividendo c'era e se superava la misura dell'interesse; ma se il dividendo non c'era, o se rimaneva al disotto dell'interesse garantito, è chiaro che l'impegno assunto verso gli azionisti non poteva mantenersi che a detrimento del capitale. Nella prima ipotesi gli azionisti ricevevano sotto due forme e due nomi diversi ciò che a ogni modo avrebbero ricevuto sotto un'unica forma e con un unico nome; nella seconda essi venivano a ricevere ciò che i risultati della gestione non avrebbero consentito di dare. E poteva accadere benissimo che questo sistema minasse a poco a poco le fondamenta della società con discapito degli azionisti che mangiavano la pianta credendo di mangiare il frutto, e con danno grave del pubblico, più facilmente tratto in inganno dall'apparente floridezza di una Società che non lasciava mai a mani vuote i proprî azionisti. Onde fu savio consiglio del legislatore il toglier questa facoltà. Oggi il Codice ammette soltanto che vengano attribuiti interessi, per un periodo non maggiore di tre anni e in una misura non superiore al cinque per cento, a favore delle azioni in quelle

Società industriali per le quali è necessario uno spazio di tempo onde costituire l'oggetto sociale. E in tal caso l'ammontare degl'interessi da pagarsi dev'esser calcolato fra le spese di primo impianto e ammortizzato nei bilanci che avranno reali dividendi.

Le società anonime, di cui, per l'importanza loro, abbiamo cercato di descrivere a fondo l'organismo, hanno una grande qualità, ma hanno anche grandi difetti che non è lecito dissimulare. La grande qualità è quella *di poter facilmente raccogliere considerevoli capitali*. Ora per la massima parte delle imprese i considerevoli capitali sono condizione indispensabile di riuscita, sia perchè solo con essi si possono tentar certi lavori, sia perchè portano un relativo risparmio nelle spese di amministrazione, distribuendole sopra una maggior massa d'affari. E il capitale si raccoglie facilmente nell'anonima, e sopratutto nell'anonima per azioni, per la tenuità della somma con cui ciascuno può contribuirvi e per la divisione rateale dei pagamenti. Cosicchè tra gli azionisti di società anonime troviamo persone di modestissime fortune, le quali non si sarebbero sognate di partecipare a società in nome collettivo o a società in accomandita, che richiedono un più largo concorso di danaro o una responsabilità meno circoscritta. E troviamo anche altre persone, pur ricche, che hanno impegnato diversamente il grosso del loro patrimonio, o perchè esercitano esse un'industria, o perchè possedono beni fondi, e che non sarebbero quindi in caso di prelevar somme di qualche rilievo dalle loro investite normali, ma che non hanno nessuna difficoltà a prelevarne poche migliaja, talvolta poche centinaja di lire. E altre ancora che non sono in commercio, che hanno da parte qualche piccola somma, e anzichè depositarla presso una Cassa di risparmio o una Banca se ne servono per acquistare delle azioni da cui s'aspettano un largo dividendo o da cui si ripromettono un lucro, rivendendole a tempo opportuno.

In fatti uno dei motivi che determinano la parteci-

pazione alle società anonime è questo: che come vi si entra quando si vuole, così quando si vuole se ne esce, e si può uscirne con un premio se, al momento in cui se ne esce, il valore dell'azione è superiore a quello che era al momento in cui vi si è entrati. E in ogni caso vuol dir molto quel sapere che non si è incatenati come in una società in nome collettivo o in un'accomandita semplice, e che, rassegnandosi a una perdita spesso non grave, si può sempre ricuperare la propria libertà. Ne viene di conseguenza che tra le varie categorie di soci d'un'anonima abbiamo pur quella di coloro che dell'impresa non si curano nè punto nè poco, ma badano soltanto all'azione, e la comperano per rivenderla appena possono averne un profitto.

In fine queste anonime hanno una serie di uffici più o meno rimunerati, Consiglieri d'amministrazione, Consiglieri di sconto, ecc., ecc.; offrono l'opportunità di mettersi in vista nelle Assemblee generali e sono talvolta un primo avviamento alla vita pubblica; solleticano insomma tutti gli interessi, tutte le ambizioni, tutte le vanità. Ciò che ha i suoi inconvenienti sotto molti rispetti, ma è un'agevolezza di più per quello che riguarda la costituzione del capitale.

Venendo ora a guardare il rovescio della medaglia, i difetti ci si presentano in folla, ed è triste il dover confessare che i maggiori fra questi difetti sono inerenti alla natura stessa dell'anonima e non si possono togliere.

Primo, la *mancanza di vera responsabilità.*

Nelle società in nome collettivo sono responsabili coi loro beni e con le loro persone tutti quanti i soci; nelle accomandite semplici e nelle accomandite per azioni sono responsabili alcuni; nessuno ha, nelle anonime, una responsabilità piena ed intera.

E il riformarle in modo che la responsabilità piena ci sia, non sembra possibile; tant'è vero che nella stessa Inghilterra ove esistevano unicamente società anonime a responsabilità illimitata si finì col persuadersi che da

queste società si ritiravano a mano a mano i capitalisti più ricchi, quelli cioè la cui responsabilità significava qualche cosa, e rimanevano quelli la cui responsabilità non significava nulla. I Rothschild non acconsentirebbero a entrare in una società che lavorasse per centinaja di milioni e la cui caduta potrebbe compromettere persino la loro immensa fortuna; e, dall'altro canto, a che servirebbe chiamar responsabili illimitatamente degli uomini che pur sacrificando tutti i loro averi non sarebbero in condizione di soddisfare alla centesima parte degl' impegni sociali? Una responsabilità è seria quand'è in relazione con le forze di chi l'assume; in caso diverso è vana e irrisoria. I primi a capirlo sarebbero i creditori, i quali, dati mille soci responsabili solidariamente, procederebbero addirittura contro i più doviziosi.

Ma nelle società anonime non è solo la responsabilità pecuniaria che manca, manca altresì un'effettiva *responsabilità morale*. Gli amministratori sono parecchi e non sono sempre gli stessi. Ora la responsabilità è come il diamante; non la si spezza, non la si divide impunemente. Quando d'una responsabilità si fanno dieci parti, le dieci parti sommate insieme rappresentano un valore infinite volte più piccolo di quello dell'unità primitiva; proprio come avviene delle dieci parti di un diamante. Ognuno riversa volontieri sulle spalle altrui la colpa delle deliberazioni avventate, degli errori commessi, delle imprese fallite. Gli amministratori di ieri si scaricano sugli amministratori dell'oggi, e viceversa; gli amministratori dello stesso giorno si palleggiano a vicenda le accuse; e fra tante accuse e fra tante giustificazioni il pubblico non sa più nemmeno su chi debba far cadere la propria censura.

Altro inconveniente è quello della *lentezza inevitabile delle deliberazioni* se il Consiglio d'amministrazione sa e vuole occuparsi dell'azienda; dell'*autocrazia del Direttore* o *Segretario generale* se il Consiglio non sa o non vuole far nulla.

Nella prima ipotesi, è certo che si perde un tempo prezioso nell' indir le sedute, nel discutere, nel votare, nel cercar una conciliazione tra varî pareri discordi; nella seconda, la società può esser tratta a mali passi dal capriccio d'una sola persona. Senza dubbio le Società le quali hanno un Direttore o Segretario che all'intelligenza e al colpo d'occhio degli affari, alle qualità d'ordine e di disciplina aggiunga la circospezione e la probità scrupolosa sono le più fortunate di tutte. Esse fondono insieme i vantaggi del commercio associativo che raccoglie i capitali con quelli del commercio individuale che consente l'unità delle vedute e dell'indirizzo. Ma ognuno intende come debba esser difficile il trovare un Direttore simile.

Non metteremo in via assoluta tra i difetti delle anonime la impossibilità loro di mantener segreta la propria gestione. Quest'è un bene o un male secondo i casi. Nella misura imposta dalla legge, nella pubblicità data periodicamente alle *situazioni* dei conti, nella stampa dei bilanci e delle relazioni che li precedono è molto più utile che dannosa, perchè le Società, e sopratutto alcune Società, hanno bisogno di quel sussidio che vien loro dal denaro altrui portato in *conto corrente,* e questo danaro senza la pubblicità non l'avrebbero. Esso si lascia spesso adescare anche da rapporti falsi; ha una ripugnanza invincibile per il mistero di cui si avvolgono le aziende individuali, le società in nome collettivo, le accomandite semplici. Ed è la ragione per la quale alcune Banche inglesi ch'erano costituite appunto in accomandite semplici o in società in nome collettivo, si trasformarono in accomandite per azioni o in società anonime.

Ma v'è una pubblicità d'altra natura che non è punto utile e a cui le anonime sfuggono ben difficilmente. È quella che si dà agli affari in corso per l'indiscrezione di questo o di quello fra gli amministratori, indiscrezione che si verifica quasi sempre allorchè parecchie persone ad un tempo sono in possesso d' un segreto. Sep-

pur nessuno lo dice tutto, ciascuno ne dice una piccola parte. Onde è ben raro che non si sappia quel che si pensa, quel che si fa, quel che si ha in mente di fare in una Società anonima, e ciò non è e non può essere senza conseguenze nocevoli.

Ben più grave malanno nelle anonime per azioni, è quella che chiamerei la loro eccessiva *sensibilità*, manifestata col continuo oscillare nel corso delle azioni, specialmente quando si tratta di azioni al portatore.

Ogni ditta commerciale se dovesse valutare di giorno in giorno il suo patrimonio vi troverebbe delle differenze in più o in meno; ma questo apprezzamento si farebbe tacitamente, e fin che le differenze si mantenessero entro certi limiti non influirebbe sull'andamento dell'azienda e non desterebbe nell'animo degli interessati nè speranze, nè sconforti esagerati.

Nelle anonime per azioni non è così. I comproprietari della società sono numerosi, e hanno l'impressionabilità delle folle. Per un nulla si esaltano e si sgomentano. E come si esaltano e si sgomentano essi, così fa quella parte di pubblico che vive nel mondo degli affari e compera e vende i titoli dell'una o dell'altra Società. In questa perpetua inquietudine noi vediamo quasi tutte le azioni industriali essere ora al disopra, ora al disotto del *pari*, e agitarsi come un mare in tempesta.

Abbiamo il *pari* quando il valore reale d'un' azione corrisponde al suo valor nominale.

Data per esempio una Società con un capitale di un milione diviso in mille azioni interamente versate si dirà che queste azioni sono al pari se costano effettivamente mille lire. Saranno al disotto se costeranno di meno, al disopra se costeranno di più.

Ora le cause vere e legittime che possono modificare il corso delle azioni sono:

In senso favorevole, *la formazione graduale del fondo di riserva fino al suo completamento; i buoni dividendi, pagati per più anni di seguito;*

In senso sfavorevole, *la diminuzione del capitale*

i magri dividendi, o, peggio ancora, *la mancanza d'ogni dividendo.*

Sono proposizioni che non hanno bisogno di essere dimostrate.

Tornando all'esempio del capitale di un milione diviso in mille azioni, è chiaro che, se il fondo di riserva è interamente costituito nella misura del quinto imposta dal codice, il milione è diventato un milione e duecentomila lire; quindi la parte spettante a ogni azione non è più mille lire, ma mille e duecento, e di mille e duecento lire dovrebb'essere appunto il valore d'ogni azione. Circa ai dividendi si capisce che, secondo la loro misura, essi rappresentano una buona o una cattiva investita del capitale; dato un dividendo medio del 7, o dell' 8 %, saggio molto superiore a quello a cui si può ordinariamente impiegare il danaro, le azioni saliranno di prezzo, perchè i possessori non vorranno privarsene che a un corso superiore al pari, e gli estranei le ricercheranno anche con un premio.

Non è meno evidente che se il capitale diminuisce devono diminuire di valore le azioni che sono parti aliquote del capitale. Il milione è ridotto a 950 mila lire; ognuna delle mille azioni rappresenterà soltanto 950 lire. E se i dividendi sono scarsi o se non v'è dividendo, il ribasso è altrettanto inevitabile; quelle azioni rappresenteranno un'investita miserabile o nulla; coloro che le possedono cercheranno di liberarsene anche con una perdita; gli altri non le compreranno che al disotto del pari.

Il male si è che tutto ciò che riguarda le società anonime si vede attraverso una lente d'ingrandimento; i motivi che giustificherebbero un rincaro delle azioni nella misura del 10 per cento ne producono uno del 20, del 30, del 50 e più. E lo stesso dicasi dei motivi che potrebbero giustificare un ribasso.

Ma il corso delle azioni di un'anonima non oscilla soltanto per cause inerenti all'andamento della Società stessa; vi hanno parte anche cause estrinseche, quali

sarebbero le condizioni generali del commercio di un paese. Vi sono periodi in cui lo spirito pubblico è fiducioso, il capitale esce volentieri da' suoi ripostigli e cerca gl'impieghi industriali; indi una tendenza all'aumento di tutte le azioni. In altri periodi succede l'opposto; il sospetto, l'inquietudine, la diffidenza s'impadroniscono del mercato; si comincia a dubitare delle Società più solide, i titoli sono molto offerti e poco domandati, ciò che ha per conseguenza di diminuirne il prezzo. E ormai è così fitta la rete degl'interessi che unisce i popoli che una crisi che infierisca in uno Stato ha il suo contraccolpo anche altrove; le grosse perdite subìte in titoli stranieri costringono talvolta a realizzare i titoli nazionali e portano in questi un ribasso che a prima vista non si giustifica. Naturalmente queste influenze esteriori sono risentite in grado diverso; gli organismi deboli le risentono più degli organismi forti. In una crisi certe azioni ribassano del 20 e del 30 per cento e certe altre solo del 10, o del 5.

In fine un elemento d'instabilità nel costo delle azioni è dato dai *giuochi,* dalle *manovre di Borsa,* le quali creano delle correnti artificiali ora in un senso, ora in un altro, a volte screditando un titolo, a volte cercando di dargli un valore fittizio.

Questa estrema nervosità delle Società anonime ha un altro effetto pernicioso che agli uomini d'affari non può essere sfuggito. La *sincerità dei bilanci* è senza dubbio un obbligo sacrosanto degli amministratori e una condizione *sine qua non* di buona amministrazione. Ma non è lecito dissimularsi che quando una società anonima non distribuisce alcun dividendo a' suoi azionisti la scossa ch' essa ne riceve è ben maggiore di quella a cui sono esposte le società in nome collettivo o le accomandite semplici che chiudono un bilancio senza profitti. Nella società anonima bisogna tener conto dello spirito eccitabile di due folle: la folla degli azionisti e la folla del pubblico; questa eccitabilità fa sì che le azioni si deprezzino non in proporzione d'un dividendo mancato, ma in proporzione di ciò che

l'accesa fantasia della gente si figura. Onde gli amministratori devono resistere a una formidabile tentazione, quella di ricorrere ad artificî perchè un dividendo, piccolo o grande, vi sia. Perciò può esser utile la creazione di *riserve speciali* indipendenti dal fondo di riserva prescritto dal codice, e intese espressamente a dare il modo agli amministratori di pagare un dividendo agli azionisti negli anni in cui la gestione non lasci utile alcuno.

In complesso, nonostante tutti i loro difetti, le anonime sono ormai da considerarsi uno strumento efficacissimo di produzione commerciale e industriale, e se esse non ci fossero converrebbe ricorrere allo Stato per iniziare e condurre a termine grandi imprese e grandi lavori. Talvolta anche i loro errori, anche i loro disastri ammaestrano, e questo *carattere sperimentale* ch'esse possono avere fa perdonar loro parecchie colpe. Come senza la forza dei loro capitali associati molte cose non sarebbero riuscite, così senza la loro spensieratezza molte cose non si sarebbero tentate.

In generale le imprese a cui esse si adattano meglio sono quelle che possono esser condotte con regolamenti fissi, come banche, assicurazioni, ferrovie, industrie manufattrici, ecc. Sono pure indispensabili in quelle nelle quali il capitale s' immobilizza per lungo tempo e bisogna profondere a larga mano il danaro prima di ottenere alcun risultato: miniere, scavi di canali, opere edilizie, ecc. Ove occorre la prontezza delle decisioni, la rapidità delle mosse, come sarebbe nelle speculazioni commerciali, le anonime, a parità di capitale, si trovano certo in una condizione inferiore alle aziende individuali e alle accomandite semplici.

Quello che non è desiderabile mai si è che troppe società anonime sorgano contemporaneamente in un paese. Esse sono esposte a due grandi pericoli: l'uno di dedicarsi a giuochi di Borsa in mancanza di operazioni serie; l'altro di non trovare direttori abili e di cadere in mano degli affaristi. In tutt'e due i casi la loro rovina è sicura, e questi disastri parziali gettano il discredito anche sulle Società seriamente istituite e bene amministrate.

PARTE SESTA

Dei varî modi di esercitare la compra-vendita.

CAPITOLO PRIMO.

Compra-vendita in piazza e fuori di piazza. — Dell'opera degl'intermediarî. — Del biglietto di stabilito. — Varî modi di consegna. — Vendita di merce viaggiante. — Vendita a consegne ripartite. — Caparra. — Storno. — Vendita franco a bordo. — Vendita costo nolo. — Vendita cif. — Fattura. — Pesatori pubblici. — Camere arbitramentali commerciali. — Aste pubbliche.

Abbiamo ormai gli elementi necessari per esaminare da presso e sotto le varie sue faccie quella funzione essenziale del commercio che è la *compra-vendita*, della quale abbiamo parlato in modo sommario fino dal primo capitolo.

La compra-vendita può compiersi fra contraenti che si trovino nel medesimo luogo; o in due città diverse del medesimo Stato; o in due città di Stati diversi. Nel primo caso abbiamo un' operazione di commercio di piazza; nel secondo un'operazione di commercio interno; nel terzo un'operazione di commercio internazionale.

Però tutte queste specie di compra-vendita hanno alcuni caratteri comuni.

Intanto esse possono essere trattate o direttamente fra i due contraenti, o per mezzo di una terza persona

che si chiamerà secondo i casi *sensale, commissionato, rappresentante* e che compirà su per giù i medesimi uffici.

L'opera dell'intermediario naturalmente deve essere retribuita e la retribuzione suole essere un tanto per cento sull'importo dell'affare conchiuso; onde parrebbe a prima vista che i prezzi dovessero aumentare in proporzione di questo compenso. E nondimeno nella maggior parte delle compre-vendite abbiamo questi intermediarî, la cui opera è accetta così a quello che compera come a quello che vende.

Infatti chi vuol comperare non è sempre in grado di sapere presso qual negoziante egli troverebbe a migliori condizioni la merce che cerca, e d'altra parte non è impossibile che facendone egli medesimo richiesta, o personalmente o per lettera, egli lasci apparir troppo chiaro il bisogno che ne ha e quindi invece di pagarla meno la paghi di più.

Per contro, colui che vende può ignorare a chi occorra in quel momento la cosa ch'egli possiede, e recandosi qua e là ad offrirla corre il rischio che s' indovini la sua fretta di vendere e che si voglia approfittarne.

Inoltre a tutti e due i contraenti questa ricerca reciproca del compratore e del venditore porterebbe una gran perdita di tempo.

Nell'opera dell'intermediario vediamo un'altra applicazione del principio della divisione del lavoro. I negozianti restano nel loro banco ad attendere alla propria azienda; gl' intermediarî vanno in giro a informarsi dei desiderî degli uni e degli altri, e in base a queste nozioni iniziano e concludono gli affari. Sono essi che conoscono le partite di merci che in un determinato giorno si trovano in vendita; sono essi che sanno quali negozianti abbiano esaurito o stiano per esaurire i loro approvvigionamenti; sono essi infine che hanno un'idea più esatta delle condizioni generali del mercato. Incaricati da un loro cliente di un acquisto

essi possono, prima di dire il nome di questo cliente, indagare le pretese dei diversi venditori, esaminare le qualità, confrontarle fra loro, ecc. Nello stesso modo, incaricati di una vendita, possono con prudenza scandagliare il terreno e vedere dove questa vendita potrebbe essere fatta con maggior vantaggio. Insomma essi rimuovono le difficoltà che si frappongono agli affari, ravvicinano i compratori ai venditori, appianano le differenze, e come hanno servito a iniziare l'operazione, così si prestano a condurla felicemente a termine.

Per lo più, dopo ogni affare concluso, essi estendono una nota in due esemplari che si chiama *biglietto di stabilito*. Di questi due esemplari, firmati entrambi da loro, essi ne rilasciano uno al compratore controfirmato dal venditore e uno al venditore controfirmato dal compratore.

Il biglietto di stabilito contiene innanzi tutto i nomi dei contraenti, poi le condizioni principali del contratto, principiando dalla determinazione della *merce* e della *qualità*.

È chiaro che in una compra-vendita bisogna anzitutto fissare ciò che si compra e si vende, e abbiamo già detto a suo tempo che la semplice indicazione della merce non basterebbe, poichè nella stessa merce troviamo gradazioni diverse di merito, e a ciascuna di queste gradazioni corrisponde un epiteto, un numero, una marca, o altro. Lo stabilito dovrà quindi essere molto esatto su questo punto per evitare gli equivoci.

Talora però non si vuol concludere l'affare che sopra *campione*.

Il campione non è altro che una piccolissima quantità della partita contrattata. E questa piccolissima quantità si consegna dal venditore o dall'intermediario al compratore, perchè serva di termine di confronto nel giorno che si riceverà la merce. È necessaria una certa cura nel prendere il campione d' una partita, e non sarebbe prudente il prenderlo da un unico *collo* di

mercanzia, il quale potrebbe essere il migliore o il peggiore della partita stessa. In via ordinaria i negozianti prendono tanti piccoli campioncini da varî colli, formano un grosso campione che corrisponderà necessariamente a quello che essi dicono il *monte* della partita, e tolgono da questo grosso campione i campioncini che poi distribuiscono ai mediatori. Comunque sia, nello stabilito si dirà se la vendita fu fatta sopra campione.

Talvolta il compratore è ammesso a visitare egli stesso l'intera partita nei magazzini del venditore, e in tal caso estrarrà i campioni, che, per garanzia reciproca, saranno suggellati al cospetto dei due contraenti; probabilmente apparirà allora nello stabilito del mediatore l'annotazione: *merce visitata e piaciuta.*

Altre condizioni che devono figurare in un biglietto di stabilito, quando questo biglietto ci sia, e senza le quali, in ogni modo, non s'intenderebbe un contratto di compra-vendita, sono quelle che si riferiscono alla *quantità,* alla *tara,* al *prezzo,* allo *sconto,* alla *consegna* e al *pagamento.* Sulle tre prime non occorre nessuna spiegazione, essendosene parlato a sufficienza in altra parte di questo manuale. Fermiamoci invece sugli ultimi tre punti.

Lo sconto qualche volta è in intima relazione col modo di pagamento e si accorda per es. uno sconto del 2% a chi paghi subito una merce il cui prezzo era fissato con la presunzione del pagamento a tre o a quattro mesi. Qualche altra volta però lo sconto non è che una modificazione del prezzo, modificazione a cui si dà la forma percentuale, come quella che fa balzar più presto all'occhio l'importanza dell'abbuono accordato ed ottenuto. Così abbiamo delle vendite concluse collo sconto del 5, del 6, del 7 per cento, ed è evidente che in questi casi lo sconto non è solo il correspettivo di un' anticipazione sul pagamento.

Circa la consegna abbiamo differenze essenziali nel tempo e nel modo.

Cominciamo dalle prime.

Si può stabilire la *consegna pronta,* ed è anzi ciò che avviene nella maggior parte degli affari ordinarî. Vuol dire che la merce dovrà essere ricevuta dal compratore o subito dopo il contratto, o entro un brevissimo termine.

Ma molte operazioni non si potrebbero fare se la consegna non fosse differita, e abbiamo innanzi tutto le vendite di *merce viaggiante.*

Al negoziante che aspetta un carico conviene spesso di trattar la vendita di questo carico anche prima ch'esso sia arrivato; egli viene in tal modo a liquidare più presto la sua operazione, e si assicura il risparmio delle spese di trasbordo, magazzinaggio, ecc. Egual convenienza possono trovare i negozianti a cui occorrerà quella merce non aspettando ch'essa sia giunta per farne l'acquisto, tanto più che comperandola viaggiante essi ordinariamente riescono ad averla a prezzo più mite appunto perchè il venditore è disposto a maggiori facilitazioni.

In questo caso della compra-vendita di merci viaggianti sarà indicato il nome del bastimento su cui la merce viaggia, e quando questa indicazione ci sia, se il bastimento pericolasse, il venditore sarebbe sciolto dall'obbligo della consegna.

Ma questa non è l'unica forma di consegna differita e ve ne sono altre che conciliano parimenti gli interessi di chi compera e di chi vende.

Abbiamo la consegna fissata in modo approssimativo per un dato periodo dell'anno, quando per es. si tratti di una merce del nuovo raccolto. Al venditore conviene essersi assicurato in precedenza lo spaccio di una certa quantità di questa merce ch' egli sa di dover ricevere in questa stagione; e così può convenire al compratore di assicurarsene in precedenza l'acquisto.

Abbiamo la consegna *rateale* cioè divisa in varie parti, di quindici in quindici giorni o di mese in mese, e qui pure può conciliarsi l' interesse dei due con-

traenti, l'uno dei quali forse non sarebbe in grado di consegnare e l'altro non sarebbe in grado di ricevere la partita tutta in una volta.

O si pattuisce un dato termine entro il quale il compratore avrà il diritto di ritirare in una o in più volte le mercanzie acquistate; oppure questa condizione è fissata a favore del venditore il quale potrà, sempre entro un dato termine, scegliere lui il momento della consegna.

In tutti questi esempi noi partiamo dal presupposto di affari reali, di quelli cioè in cui il venditore ha effettivamente l'intenzione di consegnare e il compratore effettivamente l'intenzione di ricevere, e rimandiamo al capitolo in cui si parlerà delle operazioni di borsa un accenno a quei *contratti differenziali* in cui i due contraenti non hanno altro scopo che di liquidare l'operazione col pagamento d'un premio che, secondo i casi, andrà a favore del compratore o del venditore.

Tuttavia è opportuno notare fin da questo momento che anche i contratti reali possono venire annullati o, come si dice nel linguaggio commerciale, *stornati* di comune accordo fra le due parti. E lo *storno* può succedere o senza nessun compenso, o con un compenso che quegli il quale desidera lo storno paga all'altro che avrebbe preferito l'esecuzione del contratto.

Soggiungiamo che nelle compre-vendite ove la consegna è differita può esservi la cosidetta *caparra*, che è una somma di danaro esborsata ordinariamente dal compratore nelle mani del venditore al momento del contratto, come per garanzia dell'adempimento dei patti. Non prestandosi il compratore all'esecuzione del contratto la caparra andrebbe perduta, senza che per questo venisse meno nel venditore il diritto di far valere le proprie ragioni. Invece, adempiendosi il contratto, la somma anticipata a titolo di caparra va computata a diminuzione del debito del compratore.

E naturale che se un contratto si fa con caparra anche questa condizione dovrà inserirsi nella nota compilata del mediatore.

Come abbiamo or ora accennato, la consegna oltre che pel tempo può differire pel modo. Infatti essa può essere fissata nel magazzino del compratore, o in quello del venditore, o in dogana, o nei magazzini generali, a nel punto franco, o a bordo di un naviglio a vela o e vapore, o sul carro della ferrovia; e queste clausole diverse mutano radicalmente le condizioni dell'affare, sia per quello che riguarda la spesa, sia per quello che riguarda la responsabilità spettante a ciascuno dei contraenti. È manifesto che, fissando la consegna nel magazzino del venditore, tocca al compratore andarla a ritirare colà e trasportarla poi a suo rischio dove crede meglio opportuno. Invece, se la consegna è fissata nel magazzino del compratore, sarà obbligo del venditore di mandare la merce al suo contraente, assumendo a proprio carico tanto le spese quanto i rischi del trasporto. E mentre nel primo caso la determinazione precisa della quantità che deve servir di base alla *fattura* si farà nel magazzino del venditore, nel secondo caso essa dovrà esser fatta in quello del compratore.

Si capisce che il mettere in chiaro queste condizioni sia importantissimo in qualunque sorta di compra-vendita, e sia poi essenziale nella compra-vendita da piazza a piazza, ove per es. il venditore può trovarsi a Nuova York e il compratore a Venezia, e secondo i patti della consegna può toccare all'uno o all'altro la spesa e il rischio del viaggio.

Non è meno necessario il fissare nel contratto il modo di pagamento, che può succedere o *per cassa pronta*, cioè subito dopo la consegna, o a termine più o meno lungo, con o senza cambiale.

Abbiamo già detto precedentemente che la compra-vendita ha caratteri comuni, sia quando è fatta in piazza, sia quando è fatta fra piazze diverse. Però a lato dei caratteri comuni vi sono delle differenze che convien rilevare.

Nella compra-vendita in piazza il prezzo pattuito rappresenta pel compratore il vero costo della mer-

canzia a cui dovrà aggiungersi tutt'al più in alcuni casi la piccola spesa di trasporto fino al proprio magazzino.

Ma quando si compera fuori di piazza, in generale, non è così; il prezzo a cui si è comperato s'intende ordinariamente *franca* la merce a bordo di un bastimento o posta alla stazione della città ove si trova il venditore, e quasi sempre i listini segnano i prezzi con questa clausola. Di modo chè per sapere quanto la merce stessa verrà a costare allorchè sia giunta nella piazza ove il compratore si trova, questi deve tener conto di parecchi altri elementi, cioè del nolo, della durata del viaggio, del calo probabile, della sicurtà. Supponiamo una merce che si possa comperare *franca a bordo* di un bastimento nella piazza venditrice al prezzo di lire 100 per quintale. Se la durata probabile del viaggio è di due mesi, bisognerà aggiungere alle 100 lire l'interesse di questi due mesi nei quali il capitale è immobilizzato nella merce stessa, ciò che vorrà dire un 1% calcolando l'interesse annuo mercantile del 6%. Se il nolo sarà di 2 lire al quintale anche queste due lire al quintale andranno aggiunte al prezzo di primo costo. E dato un premio di sicurtà dell' 1 % e un' altro 1 % di calo probabile, il prezzo primitivo sarà modificato come segue:

Primo costo		L. 100
interessi di 2 mesi .	L. 1 —	
nolo	» 2 —	
sicurtà 1 %	» 1 —	
calo probabile . . .	» 1 —	
		5
		L. 105

le quali saranno quello che i francesi chiamerebbero *prix de revient*, cioè il prezzo che una merce com-

perata in un'altra piazza viene a costare una volta arrivata sulla piazza ove si trova il venditore.

Ora un negoziante il quale abbia estese relazioni riceverà continuamente offerte e listini da negozianti o da commissionati di varie città e dovrà quindi calcolare vari di questi *prix de revient.* Nè egli si deciderà in base al solo risultato aritmetico, potendogli talvolta convenire di pagare un prezzo un po' più alto in una piazza la quale dia maggiori guarentigie di esattezza, di probità, di cura nello eseguire gli ordini ricevuti, tanto per ciò che riguarda la qualità quanto per ciò che riguarda il peso e gli imballaggi. C'è insomma nel commercio un elemento morale di cui si deve tenere grandissimo conto.

L'esempio che abbiamo dato vale per un affare concluso tra piazza e piazza del medesimo Stato; sarebbe incompleto se si trattasse di un affare concluso tra piazze di due Stati, nel qual caso sarebbe necessario di occuparsi anche del cambio, traducendo in moneta propria il prezzo che nei listini sarebbe dato in moneta estera. Inoltre per le merci di cui non è libera l'importazione è impossibile prescindere dal dazio, perchè quantunque la massima parte delle operazioni del commercio all'ingrosso si svolga fuori del territorio doganale, nei magazzini generali, nei punti franchi, è chiaro che le merci devono finire col passare al consumo e che nessun negoziante inizierebbe degli affari d'importazione in articoli i quali per la gravezza dei balzelli da cui sono colpiti non fossero poi accessibili ai consumatori.

Se per lo più le contrattazioni fra piazza e piazza si fanno sulla base del prezzo *franco a bordo* o *sul carro della ferrovia;* di un prezzo cioè il quale comprenda tutte le spese fino a bordo di un bastimento o fino sul vagone ferroviario nel porto o nella stazione della piazza venditrice, non bisogna credere che non vi siano compra-vendite fissate anche con altre condizioni. Può accadere infatti che si fissi il prezzo *schiava* la merce

nel magazzino del venditore, con l'intelligenza che questi nel conto di vendita aggiunga le spese occorse per trasportare la partita sul naviglio o alla stazione della strada ferrata.

Ora però la tendenza prevalente in commercio è affatto opposta. La concorrenza sempre più viva ed accanita che i negozianti si fanno tra loro, induce i venditori a fare le loro offerte in maniera da toglier di mezzo quanto più sia possibile ogni imbarazzo e ogni difficoltà ai compratori. Onde essi non si contentano di offrire la merce franca a bordo, ma spesso comprendono nel prezzo anche il nolo e la offrono, come si dice in linguaggio commerciale, *costo* e *nolo*. Altre volte inchiudono nel prezzo anche il premio di sicurtà; vendono cioè la merce assicurata, e in tal caso si dice che si vende *costo, nolo, sicurtà*, o, con formola abbreviata, *cif*, tre lettere che sono le iniziali delle tre parole inglesi *cost*, (costo) *insurance* (sicurtà) *freight* (nolo).

Quest'ultimo modo di vendita, adottato specialmente dalle case inglesi e americane, è molto seducente per il compratore il quale non ha più da pensare nemmeno all'assicurazione e sa che per formare il *prix de revient* non ha da aggiungere al prezzo di fattura altro che il calo probabile.

Ma a fronte di questo vantaggio ci sono inconvenienti che non si possono dissimulare. Perchè quando accade un sinistro marittimo, invece di rivolgerci per l'indennizzo alle compagnie nazionali che conosciamo, ci è forza ricorrere a compagnie estere le quali spesso non hanno neppure un rappresentante sulla nostra piazza e da cui a ogni modo ci sarà più difficile di farci rendere giustizia. Cosicchè la campagna che gli assicuratori italiani hanno iniziato contro il sistema di vendita *cif* ha un serio fondamento di ragione anche indipendentemente dal loro interesse particolare. E quando essi si adattino ad accordare tutte quelle agevolezze che gli assicuratori esteri accordano ai loro con-

nazionali non è dubbio che finiranno col vincere la loro causa e col persuadere i negozianti del paese a rifiutare le offerte sulla base della formula *cif* e a contrattare soltanto *franco a bordo* o *costo e nolo*.

In un affare che s'inizia tra due commercianti le proposte reciproche posson esser fatte *con* o *senza impegno*.

Una proposta senza impegno non vincola in alcuna maniera chi la fa, e, a rigore, chi dice: oggi venderei o comprerei la tal merce al tal prezzo, non è obbligato a venderla o a comprarla a quel prezzo domani. Tuttavia, a meno di una esplicita riserva, è consuetudine commerciale di tenersi obbligati fino a pronta risposta. Ma qualche volta l'impegno ha un termine più lungo, e chi fa l'offerta del prezzo di vendita o del prezzo di acquisto dichiara che manterrà inalterato questo prezzo fino a un determinato giorno. Ciò si usa soprattutto quando nel trattare un affare si fa capo a un intermediario, il quale non potrebbe fruttuosamente esercitare l'opera sua se non avesse un po' di tempo a propria disposizione.

Dopo successa la consegna o la spedizione della merce il venditore redige e trasmette al compratore il conto che si chiama comunemente *fattura*. La fattura contiene insieme coi nomi dei due contraenti quello del mediatore quando un mediatore sia intervenuto, contiene l'indicazione della consegna eseguita, quella del pagamento, ecc. A questa prima parte ne seguirà un'altra ancor più importante, quella cioè che porta le marche, i numeri dei colli, il peso lordo, la tara, il peso netto, il prezzo unitario e l'importo risultante dalla moltiplicazione di questo prezzo per la quantità. Dalla cifra ottenuta così sarà dedotto lo sconto, quando uno sconto vi sia, e si avrà l'importo netto che sarà dovuto dal compratore al venditore. La fattura sarà firmata da quest'ultimo.

Al momento della consegna possono sorgere fra i due contraenti delle divergenze sulla determinazione della quantità, o sulla qualità, o sugli imballaggi.

Le prime si evitano assai facilmente valendosi dei *pubblici pesatori*, i quali portano le loro bilancie, i loro pesi, le loro misure, e rilasciano un certificato della quantità verificata che servirà di base alla fattura e contro cui non potrà reclamare nessuna delle due parti.

Le divergenze sulla qualità e sugl'imballaggi possono essere risolte in via giudiziaria o composte in via amichevole. I negozianti, quando possono risparmiare una causa, lo fanno assai volontieri perchè una causa è sempre lunga e sempre costosa. Essi preferiscono di rimettere la loro questione in *arbitri*, delegando a tale ufficio o una persona di fiducia, o due persone ognuna delle quali goda la fiducia di una delle due parti. In quest'ultimo caso i due arbitri hanno la facoltà di nominarne un terzo il quale possa togliere la parità dei voti nel caso di disaccordo fra loro.

Questo arbitrato commerciale va acquistando sempre maggiore importanza, e ormai per molti articoli non c'è bisogno di nominare gli arbitri di volta in volta, ma a ogni questione che sorga si ricorre ad una specie di tribunale già bell'e formato.

Così a Londra e a Liverpool abbiamo un collegio degli arbitri pei cotoni, e questo collegio risolve inappellabilmente le controversie che si riferiscono a questo articolo fra i negozianti di tutto il mondo. Per es. un negoziante di Venezia trova che una partita di cotone *fine Bengal* ricevuta dall'India non corrisponde al suo titolo; ed egli ne manda il campione al collegio degli arbitri di Londra o di Liverpool il quale deciderà se i reclami siano fondati, se il venditore debba accordare un abbuono e in che misura, e quale fra i due contendenti debba pagare le spese.

Di questi collegi di arbitri chiamati anche *camere arbitramentali* ve ne sono, oltre che a Liverpool e a Londra, in parecchie altre piazze: a Marsiglia, ad Anversa, a Genova, ecc. Quella di Genova s'è costituita nel 1891 pel commercio dei grani, ed è formata di ne-

gozianti di cereali, industriali, mediatori, ecc. Le singole commissioni sono costituite da tre membri che in quarantotto ore dalla consegna dei documenti e dei campioni pronunciano il loro giudizio addossando la spesa alla parte soccombente, e la spesa è per i grani su partite da 100 a 1000 quintali 50 lire; da 1001 a 3000 100 lire: da 3001 in su 200 lire. Pei semi oleosi 5 centesimi per tonnellata.

Dunque, riepilogando, le tre specie di compravendita descritte, vale a dire compravendita in piazza, fra due piazze dello Stato, e fra due piazze di Stati diversi, varie nelle loro modalità, sono identiche nella loro essenza. E sono anche intimamente collegate fra loro, in quanto che ben poche operazioni di commercio di piazza si farebbero, se non fossero state precedute da operazioni di commercio interno o di commercio internazionale. A Venezia, a Milano, a Torino non si venderebbe un chilogrammo d' olio d' oliva se qualcheduno non avesse prima ritirato quest' olio dalla Puglia, dalla Toscana, dalla Riviera di Genova; non si venderebbe un chilogrammo di caffè, se il caffè non si fosse importato in Italia dal Brasile, dalle Antille, da Giava, da Moka, da Ceylan. D'altra parte nessuno intraprenderebbe le grandi operazioni di commercio internazionale se mancasse il commercio interno e il commercio di piazza, se mancassero cioè quegli affari mediante i quali le merci importate dall'estero arrivano nelle mani dei negozianti al minuto della città e dello Stato. Certo se venisse un giorno in cui tutti i negozianti al minuto fossero importatori essi stessi, le operazioni di piazza, e, per quello che riguarda gli articoli esteri, anche le operazioni di commercio interno sarebbero grandemente ridotte perchè le merci giungerebbero al consumo sopprimendo parecchie compra vendite intermedie. Ma non per questo sparirebbe nè il commercio interno nè il commercio di piazza. Il primo sarebbe sempre alimentato dai prodotti nazionali che dai luoghi di origine dovrebbero pure essere richiamati ai luoghi di consumo,

il secondo compirebbe la evoluzione già principiata e si trasformerebbe da commercio ordinario in commercio di speculazione.

Completiamo questo primo capitolo sulla compravendita accennando alle grandi *aste pubbliche* che si fanno per alcune mercanzie in qualche piazza importante, come per es. Amsterdam pei caffè, Londra per le lane e i pellami. Classificati i prodotti secondo la loro qualità, a ogni qualità si assegna un prezzo, in base al quale è aperta l'asta per *lotti* determinati, rappresentanti un certo numero di colli; restando in facoltà di chi aperse l'asta di cedere o no le partite se le offerte sono al disotto del limite prestabilito.

CAPITOLO II.

Differenze tra commercio all' ingrosso ed al minuto. — Capitale fisso e circolante. — Influenza della moda. — Dell' assortimento e della specificazione. — Trasformazione moderna del commercio al minuto. — Suoi progressi a detrimento del commercio all' ingrosso. — Dei grandi magazzini.

Abbiamo già detto quale sia il segno caratteristico che distingue il commercio all'ingrosso dal commercio al minuto. Mentre il negoziante all'ingrosso rivende ad altro negoziante, il negoziante al minuto rivende al consumatore.

Questa è la differenza essenziale e costante, ma non è la sola. Ve ne sono altre che si riferiscono agli articoli di cui ognuna di queste due specie di commercio si occupa; altre che si riferiscono ai luoghi dove sorgono e alla cerchia entro cui agiscono; altre ancora che riguardano il modo in cui sono esercitate e le diverse influenze a cui sono soggette.

Il commercio all'ingrosso si dedica di preferenza alle materie prime, alle derrate alimentari, e in genere a quegli articoli che hanno un prezzo corrente, vale a dire che sono sempre vendibili in un modo o nell'altro.

Il commercio al minuto abbraccia tutte quelle merci le quali si trovano nella condizione di poter passare immediatamente al consumo.

Non entrano nel suo dominio quelle che non sono consumate se non dopo una trasformazione industriale.

Vi sono poi parecchi articoli i quali entrano nella sfera comune; e sono quei prodotti a base larga che si consumano al loro stato naturale o con una preparazione affatto superficiale, oppure dopo una trasformazione industriale subita nei luoghi di produzione prima di entrare in commercio.

Così per es. il caffè, l'olio d'oliva, il petrolio, ecc.

Convien notare però che a poco a poco molti articoli i quali non arrivavano al commercio al minuto che attraverso il commercio all'ingrosso, adesso vi arrivano direttamente; ed è questo uno degli aspetti di quella trasformazione commerciale della quale ci accadrà di dover discorrere ancora in questo capitolo.

Il commercio al minuto sorge in ogni luogo abitato. Nei piccoli villaggi si limiterà ai generi di prima necessità; nei grandi centri abbraccerà una serie di articoli. In generale la sua sfera d'azione è molto ristretta; non oltrepassa la città, e talvolta non si estende oltre una piccola parte della città stessa. Ma vi sono eccezioni. I grandi magazzini di mode, i grandi emporî librari che pure sono aziende di commercio al minuto hanno spesso una clientela estesissima e sparsa per tutto il mondo.

Il commercio all'ingrosso non sorge che in città le quali hanno una qualche importanza commerciale e prendono il nome di *piazze*. Il grado d'importanza di queste piazze è poi determinato da cause diverse, quali la situazione geografica, l'esistenza di un buon porto sopra il mare o sopra un fiume navigabile, la produttività agricola o industriale della regione in cui esse si trovano, un opportuno coordinamento di strade, delle tariffe ferroviarie favorevoli, delle buone tradizioni di abilità e di probità commerciale, una certa accumulazione di capitali e un certo spirito di iniziativa negli abitanti.

Tutti questi coefficienti uniti insieme determinano la *zona di attrazione* e la *zona di espansione* di ciascuna piazza, intendendosi per zona di attrazione quel

complesso di paesi da cui la piazza stessa attira le merci, e per zona di espansione quel complesso di paesi ove essa fa i suoi invii.

Circa al capitale non si può dire a priori ch'esso debba esser maggiore in un'azienda all'ingrosso che in un'azienda al minuto; piuttosto suole esser diversa la proporzione che in queste due aziende esiste fra il capitale *fisso* ed il capitale *circolante;* capitale fisso essendo quello che non si può trasformare che con grande difficoltà e spesso snaturando l'impresa, e capitale circolante quello che è facilmente mutabile, e che anzi è destinato a trasformazioni continue. Così in un'impresa industriale entrano nel capitale fisso gli opifici, le macchine, e sono capitale circolante le merci, il portafoglio (vale a dire le cambiali), il denaro. In un'azienda commerciale sono capitale fisso i magazzini, se di proprietà dell'azienda, gli addobbi, gli utensili, le suppellettili; e sono parimenti capitale circolante il danaro, il portafoglio, le merci.

Ora si capisce che nessuna azienda di qualsiasi genere può fare a meno di una certa quantità di capitale circolante, e gl'impicci in cui spesso molte imprese si trovano derivano appunto dalla mancanza o dalla scarsezza di questo capitale. Ma si capisce anche che sia impossibile evitare qualche immobilizzazione, che sia impossibile cioè fare a meno di un capitale fisso. Senonchè, nel commercio all'ingrosso la parte di questo capitale fisso può, relativamente al capitale complessivo, essere molto minore che nel commercio al minuto. Il commercio all'ingrosso vende a negozianti i quali, comperando per rivendere, e comperando spesso per corrispon denza badano anzitutto al prezzo e alla qualità e non si curano delle apparenze esteriori. Il commercio al minuto ha per suoi clienti i consumatori i quali non hanno questa preoccupazione della vendita, e, pur tenendo conto della qualità e del prezzo, si lasciano adescare anche da altre attrattive, e a parità di condizioni, e talvolta con qualche loro discapito pre-

ieriscono il negozio bene decorato, bene illuminato al negozio umile e dimesso; specialmente se il consumatore è una consumatrice, più accessibile a queste lusinghe. Ora è naturale che le ricche decorazioni, gli specchi, gli apparecchi d'illuminazione costino danaro e vengano ad aumentare la quota del capitale fisso. S'intende che queste considerazioni valgono soprattutto per quella parte di commercio al minuto che si occupa di stoffe, di minuterie, di articoli di lusso, e hanno minor peso per quella parte che si dedica alle derrate alimentari e agli oggetti di prima neccessità.

Ed è anche in quella prima forma che il commercio al minuto è più direttamente colpito dalle variazioni della *moda*, cioè da quelle correnti forti ma passeggiere che imprimono ai gusti della società ora una direzione ora un'altra, tantochè alcuni oggetti, ricercatissimi oggi, sono messi da parte domani.

Non a caso abbiamo parlato di *gusti* e non di *bisogni*. Anche i bisogni degli uomini mutano, ma mutano più lentamente e in un modo meno capriccioso, nè le loro mutazioni si possono attribuire alla moda. Questa agisce più sulla *forma* che sulla *sostanza*, più sui prodotti lavorati che sui prodotti greggi, e anzi può dirsi che quanto maggiore e più eletta è in un prodotto l'opera dell'uomo tanto più vivamente la moda influisce sullo spaccio e sul prezzo del prodotto stesso. Ma poichè gli articoli di questa natura sono piuttosto del dominio del commercio al minuto che del commercio all'ingrosso, ne viene di legittima conseguenza che il commercio al minuto risentirà più dell'altro l'azione di questo elemento perturbatore che è la moda. Il commercio all'ingrosso la risentirà solo indirettamente per la maggiore o minore domanda di materie prime che può derivare dalla maggiore o minor domanda di certi oggetti manifatturati.

Riguardo alla moda i negozianti al minuto devono tener presenti due cose;

1.° che gli effetti suoi quanto più hanno d'intensità tanto meno hanno di durata;

2.° che i grandi e i piccoli centri si trovano sotto tale rapporto in condizione affatto diversa; i grandi impongono la moda, i piccoli la subiscono.

Anche per ciò che riguarda la maniera onde si manifestano le variazioni dei prezzi abbiamo differenze notevoli fra il commercio all'ingrosso ed il commercio al minuto. In via ordinaria queste variazioni si avvertono prima nel commercio all'ingrosso e da questo agiscono di rimbalzo sul commercio al minuto. Quest'ultimo, per qualche tempo, mantiene inalterati i suoi prezzi basandosi sul costo delle merci che possiede ne' suoi magazzini; quando poi si è indotto a introdurre un mutamento nelle sue tariffe vi persiste più a lungo. Non mancano però le eccezioni dovute a cause locali, onde possono vedersi in qualche momento ed in qualche paese degli aumenti e dei ribassi non giustificati dallo stato generale del mercato.

Invero è tuttora difficilissimo di trovare nel commercio al minuto quello che si dice un *prezzo corrente*. Nel commercio all'ingrosso il grano d'una determinata qualità in un giorno determinato non avrà certo sulla stessa piazza tanti prezzi quanti sono i negozianti di cereali; colui che avendone una grossa quantità si decide a venderlo al prezzo più mite costringerà gli altri a fare altrettanto o a ritirarsi dalla gara; quel prezzo più mite sarà dunque in quel giorno il prezzo corrente. Ma nel commercio al minuto ove, come s'è detto più volte, la rivendita è fatta a 'chi si serve direttamente di ciò che ha comperato, e ove tanti criteri accessori vengono a modificare il criterio principale della qualità e del prezzo, questa identità del costo non c'è. La situazione più comoda, l'ambiente più elegante, la gentilezza di modi di chi sta al banco possono attirare la clientela a un dato negozio anche se i prezzi vi si tengono abitualmente più elevati che altrove. Tuttavia sotto questo aspetto come sotto molti altri il commercio al minuto va subendo una trasformazione su cui dovremo ritornare fra poco.

Tanto al commercio all'ingrosso quanto al commercio al minuto si affaccia il quesito se convenga adottare il sistema della *specificazione* o dell'*assortimento*.

E commercio specificato quello che si dedica a un solo articolo o a una sola categoria d'articoli; è commercio assortito quello che tratta più articoli disparati. Ognuno dei due sistemi ha i suoi vantaggi e i suoi inconvenienti. La specificazione semplifica l'azienda, permette al negoziante di acquistare una cognizione più profonda di tuttociò che si riferisce alle merci di cui si occupa, e gli permette inoltre (cosa della massima importanza) di fare i suoi acquisti in grandi proporzioni e quindi a patti più vantaggiosi. Ma d'altra parte la specificazione ha il guaio di render più sensibili al negoziante le conseguenze d'una crisi che colpisca le merci che formano l'oggetto esclusivo de' suoi traffici; mentre col commercio assortito le perdite sofferte in un articolo possono essere risarcite dai guadagni realizzati in un altro. Inoltre con l'assortimento si riesce meglio che con la specificazione ad attirare e a conservar la clientela che va più volontieri ove può provvedersi di parecchi articoli che ove può provvedersi di un articolo solo.

Naturalmente il commercio assortito ha poi gli inconvenienti che si evitano dal commercio specificato; la gestione vi è più complicata, e le provviste non si possono fare che per minori quantità e a condizioni meno favorevoli.

Del resto, non è sempre in facoltà del commerciante di attenersi all'uno o all'altro sistema. Nel commercio all'ingrosso la specificazione è possibile in quelle piazze che servono di scalo a un determinato prodotto; si capisce per esempio che nei porti del Mar Nero vi siano negozianti i quali si occupano unicamente dell'esportazione dei grani; che nei porti delle Puglie ve ne siano che si occupano soltanto dell'esportazione degli oli d'oliva; che a Nuova-York e a Filadelfia alcune case importanti limitino la loro attività all'esportazione del pe-

trolio. Ma nelle piazze intermedie le quali non si trovano in una regione che abbia la specialità di un dato prodotto, è molto più difficile di alimentare l'attività di una grande azienda dedicandosi ad un'unica merce, ed è spesso una necessità di applicarsi a parecchie.

Nel commercio al minuto è evidente che non si può nemmeno pensare alla specificazione nei piccoli paesi. In un villaggio avremo due o tre negozi presso i quali si troveranno riuniti tutti gli articoli che possono essere richiesti dagli abitanti; in una piccola città di provincia vi sarà già una maggiore suddivisione; e cominceremo a veder distinti i negozi di commestibili da quelli di stoffe e di minuterie; in una capitale finalmente noi avremo per alcune merci una specificazione completa.

Senonchè, da qualche tempo, appunto nei centri maggiori si manifesta una tendenza affatto opposta, e il sistema dell'assortimento va, per molti articoli, prevalendo al sistema della specificazione. Di qui i grandi *bazar* che a Parigi, a Vienna, a Londra, a Berlino e anche a Milano hanno introdotto un rivoluzione profonda nel commercio al minuto. Essi partono dal criterio che in una grande azienda le spese generali andando ripartite sopra un numero grande d'affari aggravano molto meno il bilancio che in un'azienda piccola, e che quando si possa riunire in uno stesso locale, coordinare e sottoporre ad un'unica direzione una serie di negozi specificati si avranno i vantaggi della specificazione e quelli dell'assortimento. I magazzini sul genere del *Louvre* di Parigi rappresentano appunto un sistema d'assortimento formato per mezzo di tante specificazioni.

I capitali cospicui di cui l'impresa dispone le consentono di fare per ciascun articolo le provviste nella misura in cui sarebbero fatte da un grande negozio che si occupasse solamente di quell'articolo; le consentono anzi di ottenere patti di favore dalle fabbriche a cui essa assicura uno spaccio costante dei loro prodotti.

D'altra parte l'assortimento risultante da tutte queste specificazioni attrae il consumatore che trova infinitamente più comodo di fare i suoi acquisti in un solo luogo che di girar la città alla ricerca dei varî oggetti che gli occorrono, e che una volta entrato nel grande magazzino difficilmente ne uscirà senza aver comprato qualche cosa. E i proprietari di questi empori speculano anche sulle tentazioni a cui sono esposti i consumatori vedendosi sfoggiati dinanzi a prezzi relativamente miti tanti oggetti di natura diversa. Questo incentivo allo spendere che è dato dai grandi magazzini può essere uno dei loro inconvenienti. Sarebbe però ingiusto il negare ch'essi hanno verso il pubblico altre benemerenze. In primo luogo essi vendono generalmente a prezzi più miti, perchè l'economia nelle spese e la moltiplicità degli affari permettono loro di restringere al minimo i loro profitti in ogni singola vendita; poi essi sostituiscono il prezzo fisso e palese alla contrattazione che fa perdere un tempo prezioso ed espone all'inganno i meno accorti; infine esigono il pagamento per pronta cassa e contribuiscono a quella graduale diminuzione del credito al consumo che è uon degli ideali del nostro tempo.

Certo i grandi magazzini non possono sorgere dappertutto nè applicarsi a tutti gli articoli; ove sono attuabili finiscono col vincere ogni concorrenza e impongono alle piccole aziende di trasformarsi o perire.

Ma se pel commercio al minuto essi segnano una trasformazione che costerà sacrifizi parziali ma che ne' suoi risultati complessivi accrescerà decoro e potenza a questo commercio, essi costituiscono una vera minaccia per quella parte di commercio all'ingrosso che vive di una clientela regolare ed è un' intermediario di più tra il produttore ed il consumatore. Essi lo avvertono che la tendenza attuale è di diminuire quanto più sia possibile il numero di questi intermediarî e che quando ne basti un solo, quest'uno sarà il commercio al minuto. E questa non è l'ultima delle

ragioni per le quali il commercio all'ingrosso si trova spinto insensibilmente a mutar natura, e a diventare, da *commercio ordinario*, commercio *di speculazione*.

Dal canto loro i grandi magazzini del commercio al minuto sono insidiati dalle *società cooperative di consumo* che associano il consumatore agli utili dell'impresa e mirano anzi a confondere insieme le due qualità d'imprenditore e di consumatore.

Ma di queste società che non hanno un carattere propriamente commerciale non è qui il luogo di discorrere; parleremo invece più diffusamente del commercio ordinario e del commercio di speculazione.

CAPITOLO III.

Differenza tra commercio ordinario e commercio di speculazione. — Qualità necessarie allo speculatore. — Di alcune norme da tenersi presenti da chi si dedica alla speculazione. — Vantaggi e pericoli della speculazione. — Difficoltà del commercio ordinario all' ingrosso nelle piazze intermedie

Per chiudere in una formola la differenza che passa tra commercio ordinario e commercio di speculazione fu detto che il commercio ordinario agisce sullo spazio, il commercio di speculazione sul tempo; ciò che equivaleva a dire che quelle operazioni per le quali la merce trasportata da un luogo ad un altro è venduta subito o dopo breve intervallo sono operazioni di commercio ordinario, e quelle per le quali la merce è comperata per esser rivenduta soltanto più tardi sono operazioni di speculazione. Però la formula non è esatta, e accade spesso che siano speculazioni gli affari della prima categoria e siano affari di commercio ordinario quelli della seconda.

Forse una distinzione più razionale è da ricercarsi nell'indole e nella misura delle operazioni.

Sono operazioni di commercio ordinario quelle che seguono le solite vie; che ubbidiscono alle solite previsioni; che si preoccupano dei soliti bisogni a tutti noti e dei soliti mercati a tutti aperti; che si consacrano di preferenza a dati articoli e sono rivolti al fine di mantenersi una clientela.

Hanno il carattere di speculazione le operazioni concepite in base a previsioni diverse dalle comuni; con-

dotte fuori delle usate vie; intese a svegliare nuovi bisogni o a provvedere a bisogni diversi dagli ordinari. Tali per esempio: l'introduzione d'una data merce per la prima volta in una piazza; la spedizione a tutto rischio di un articolo in luogo ov'esso non era ancora conosciuto; i grandi acquisti in previsione di avvenimenti lontani; le grandi vendite allo scoperto.

Come si vede, nel nostro concetto, la misura in cui una operazione è fatta può bastare a darle il carattere della speculazione Per un negoziante il quale lavori abitualmente nei cereali per un milione all'anno, saranno operazioni di commercio ordinario quelle che restano entro il limite del milione; ma se un anno, senza che i suoi capitali siano aumentati, egli, in vista di probabili aumenti, raddoppia l'importo de' suoi acqnisti, si avrà giusto motivo di dire che in quell'anno egli ha speculato nei grani. E potrà chiamarsi una operazione di speculazione anche quella che, pure in proporzioni modeste, un negoziante faccia eccezionalmente in una merce che non formi oggetto del suo traffico ordinario. Il negoziante di coloniali che una volta tanto importa dall'origine un carico di frumento; il negoziante di cereali che importa un carico di caffè fanno tutti e due una speculazione, uscendo dalla sfera dei loro soliti affari.

Non c'è forse negoziante che di tratto in tratto non imprenda qualche speculazione, ma il nome di speculatore si dà preferibilmente a colui che rivolge per abitudine la sua attività a questo genere di operazioni.

E il vero speculatore dovrebbe possedere qualità eminenti: lo spirito inventivo che fa ideare l'operazione; il colpo d'occhio che fa indovinare il momento giusto per iniziarla; la rapidità di esecuzione senza della quale i migliori concepimenti falliscono; il sangue freddo che salva dalle esagerazioni e permette di uscire col minimo danno dalle situazioni difficili. Il vero speculatore sarà anche molto meno avido di lucro che non si creda generalmente e troverà spesso maggior compiacenza

nell'amor proprio soddisfatto che nei guadagni ottenuti.

Nella realtà la speculazione adesca nello stesso tempo gli spiriti superiori e gli spiriti frivoli; adesca i primi col fascino dei grandi ostacoli da vincere e dei grandi risultati da conseguire; adesca i secondi con la prospettiva della ricchezza acquistata in un termine molto più breve di quello che non sia richiesto dal commercio ordinario. Non c'è bisogno di dire che alle fallaci lusinghe seguono le pronte delusioni, e che ben di rado questi speculatori mancanti delle doti necessarie raggiungono quella meta a cui sovente non arrivano nemmeno gli altri.

Le regole della speculazione non s'insegnano; l'uomo più profondo nelle discipline commerciali può essere un infelicissimo speculatore; e viceversa.

Ma non è forse inopportuno di richiamare certi fatti e certi principî che non dovrebbero essere dimenticati da chi si dedica alla speculazione, e che, tenuti a mente, impedirebbero di avventurarsi alla leggiera su un terreno pieno d'insidie.

I larghi profitti in alcune specie ed in alcune operazioni di commercio hanno per riscontro o maggiore abilità, o maggiori fatiche, o maggiori rischi.

La verità di questa proposizione si proverebbe facilmente coll' esperienza.

Ma anche senza volere accumulare una serie d'esempi basta il più semplice ragionamento a persuadercene. Se a parità di condizioni un certo genere d' affari desse utili maggiori, noi vedremmo tutti i capitali e tutte le attività rivolgersi a questi affari e la concorrenza portare i suoi effetti inevitabili; ridurre cioè alla minima proporzione i profitti. Se ciò non avviene, se i profitti si mantengono alti, vuol dire che la concorrenza è molto limitata; ed è molto limitata appunto perchè si sa o s'intuisce che a fronte dei brillanti risultati che colpiscono la fantasia vi sono le sconfitte e le delusioni, e che se i più vigorosi toccano il vertice i più deboli precipitano nell'abisso.

I grandi aumenti e i grandi ribassi che non dipendono da cambiamenti essenziali nella produzione e nel consumo sono d'indole transitoria.

E noto che i prezzi delle cose sono regolati dal rapporto tra l'offerta e la domanda. Ma, alla loro volta, l'offerta e la domanda derivano dalle condizioni della produzione e del consumo, e soltanto chi conosca queste condizioni potrà congetturare con qualche fondamento quale sarà domani questa offerta e questa domanda e quale sarà la tendenza dei prezzi, se a salire o a discendere. Le indagini sulla produzione riguardano tanto la quantità quanto il costo, essendo chiaro che dei sistemi agricoli o industriali più economici basterebbero a determinare un ribasso anche indipendentemente da un aumento di prodotto; le indagini sul consumo non saranno efficaci se non terranno conto dei varî elementi che costituiscono la potenza economica del consumatore. Data per esempio una crisi che impoverisca un paese è certo che il consumo di tutte le merci, e specialmente delle merci meno necessarie, diminuirà in proporzione della diminuita ricchezza.

Circa alla produzione non devesi poi dimenticare l'influenza che hanno i depositi preesistenti nel modificarne in un senso o nell'altro gli effetti. Gli aumenti previsti in seguito a un raccolto scarso possono non avvenire se v'era una grande quantità di merce accumulata nei varî emporî commerciali; e allo stesso modo possono non avvenire i ribassi in seguito a un raccolto abbondante se tutte le riserve precedenti erano esaurite. Si può giurare che il novanta per cento delle speculazioni che si fanno sono iniziate senza un esame di queste condizioni di fatto; ma si può anche soggiungere che in questo caso, e in particolar modo quando si tratti di affari a lunga scadenza, l'operazione acquista più che altro il carattere d'un giuoco d'azzardo.

I periodi di prezzi alti e di prezzi bassi si alternano con una certa regolarità.

Specialmente in Inghilterra, vale a dire nel più grande

osservatorio commerciale del mondo, si è notato l'avvicendarsi di questi cicli di prezzi alti e di prezzi bassi. Essi corrispondono a quelle correnti di fiducia e di diffidenza che si succedono nel mondo economico. Quando dominano le prime il capitale si applica in più larga misura ai traffici, alla speculazione, e porta il rincaro nei prezzi; i primi guadagni realizzati da alcune classi accrescono in queste classi la potenza e la voglia di spendere, creano quindi una maggiore domanda di altri prodotti e danno un impulso generale al consumo. Cresce inoltre, sempre per effetto della prevalente fiducia, la riserva di produzione che è nelle mani dei commercianti. Quando poi tutto il capitale disponibile fu impiegato negli affari, succede in molti il desiderio di realizzarlo, ciò che non può farsi che liquidando le operazioni. Ma appunto questo desiderio di liquidare, se si manifesta in molti ad un tempo, produce un movimento di reazione, determina il ribasso nei prezzi e provoca talvolta una crisi che scoraggia per qualche anno il capitale e lo induce ad accumularsi inoperoso o a cercare investite modeste e sicure.

Del rimanente, queste alternative di prezzi alti e di prezzi bassi si spiegano colla considerazione molto ovvia che ogni aumento chiude in sè il germe d'un ribasso tendendo a stimolare la produzione e a scemare il consumo, e ogni ribasso chiude in sè il germe d'un aumento tendendo ad allargare il consumo e a restringere la produzione.

Le variazioni di prezzo di una merce determinano delle variazioni nel medesimo senso sulle merci analoghe; ma possono determinarne in senso contrario su merci diverse, e v'è per esempio una coincidenza tra i periodi di abbondanza e di prezzi bassi delle derrate di prima necessità e i periodi di prezzi alti delle altre merci.

Quando un cereale superiore sale di prezzo, una parte dei consumatori è costretta ad abbandonarlo e ad adattarsi a un cereale inferiore che lo sostituisca,

Così anche questo cereale inferiore rincara serbando sempre la proporzione colla qualità superiore. E quello che si dice dei cereali vale di tante altre merci. Quando invece c'è ribasso nel cereale superiore, questo è messo alla portata di molti che prima dovevano contentarsi del cereale inferiore e che adesso lo abbandonano costringendo necessariamente i possessori a diminuirne il prezzo in causa della scemata domanda.

Non è difficile d'altra parte provare come gli aumenti e i ribassi nelle derrate alimentari debbano portare rispettivamente ribassi ed aumenti negli altri articoli.

Di tutti i nostri bisogni quello che possiamo ridurre meno di tutti è il bisogno degli alimenti, dimodochè se il prezzo di questi è alto la parte di reddito che rimarrà disponibile a ciascuno per soddisfare ad altri bisogni sarà minore; di qui più scarsa domanda e conseguente ribasso delle altre merci. Se invece le derrate alimentari costano poco, ogni consumatore avrà la possibilità di procurarsi una maggior quantità di altri beni; indi aumento di domanda e rincaro di prezzi.

Chi entra in una speculazione nella quale molti siano già entrati è ordinariamente in una condizione d'inferiorità rispetto ai primi.

Noi possiamo considerare la speculazione sotto i due aspetti di speculazione all'aumento e di speculazione al ribasso.

Le speculazione all'aumento consisterà in acquisti per pronta consegna o a consegna differita. Così nell'un caso come nell'altro sarà assai probabile che in seguito ai primi acquisti i prezzi comincino ad elevarsi. Il fatto che si siano comperate parecchie migliaia di quintali di grano, supponiamo, a venti lire, porterà subito il prezzo del grano sul mercato a 20,50 o a 21, di maniera che gli speculatori che venissero in coda ai primi dovrebbero pagare mezza lira o una lira di più. Ora questi secondi acquisti aventi pur essi il ca-

rattere della speculazione e fatti quindi in proporzioni maggiori del comune avrebbero l'effetto di dare un ulteriore impulso ai prezzi che salirebbero a 21,50 o 22. E se un terzo gruppo di speculatori volesse continuare gli acquisti è chiaro che questo terzo gruppo pagherebbe 21,50 o 22 la stessa merce che il primo ha pagato 20 lire. Ma, precisamente per questo, potrebbe anche accadere che i primi trovassero ormai convenienza di liquidare l'operazione che darebbe loro un 8 o un 10 % di guadagno, e che, in seguito a queste rivendite gli aumenti cessassero improvvisamente e s'iniziasse un periodo di reazione. Che quando pur ciò non accadesse, quando l'aumento continuasse e così i primi come gli ultimi speculatori potessero realizzare per es. il prezzo di 25, non c'è bisogno di dimostrare che il profitto di chi aveva comperato a 20 sarebbe maggiore del profitto di quelli che hanno comperato a 22.

La speculazione al ribasso non può prendere altra forma che quella della *vendita allo scoperto,* che naturalmente deve essere a termine. Noi vendiamo oggi, a un determinato prezzo, per consegna di qui ad alcuni mesi, una quantità di merce che non possediamo nella speranza che in questo intervallo di tempo i prezzi diminuiscano in guisa da permetterci di comperare, a un prezzo molto più basso di quello fissato, la quantità che dovremo consegnare. Suppongasi un'operazione al ribasso su centomila quintali di grano che noi alla fine di maggio vendiamo a 20 lire al quintale per consegna alla fine di settembre. Perchè la speculazione riesca è necessario che prima della fine di settembre il prezzo del grano scenda sotto le venti lire, e quanto più scenderà tanto maggiore sarà il nostro profitto, sia che la consegna abbia luogo effettivamente, sia che l'operazione venga liquidata col pagamento della differenza. Se noi possiamo coprirci a 18 lire, guadagneremo due lire per quintale, cioè, su centomila quintali, duecentomila lire. Non occorre poi spiegare che, se dalla

fine di maggio alla fine di settembre i prezzi anzichè scendere salissero noi invece d'un guadagno avremmo una perdita perchè avremmo l'obbligo di consegnare a 20 lire il quintale una merce che ci sarebbe costata di più.

Ma tornando al punto che vogliamo dimostrare, cioè alla inferiorità in cui si trovano gli speculatori di seconda mano, conviene notare che secondo ogni ragionevole previsione una prima grande vendita allo scoperto avrà prodotto un ribasso nel mercato. Se altri vorranno vendere dopo, difficilmente potranno trovare chi comperi al prezzo già praticato, cioè a venti lire; dovranno quindi vendere a 19,50 o a 19. E queste nuove vendite contribuirebbero a disporre sfavorevolmente il mercato, dimodochè chi volesse ancora vendere allo scoperto dovrebbe contentarsi di prezzi più bassi, per es. di 18,50 o 18. Ma una volta che i prezzi fossero scesi a 18,50 o 18, quelli che avessero venduto a 20 potrebbero trovar già l'opportunità di coprirsi e di presentarsi quindi come compratori sullo stesso mercato ove si erano presentati come venditori. E ciò basterebbe forse per arrestare la corrente del ribasso e per portare un movimento di rialzo che volgerebbe in perdita gli sperati profitti degli ultimi speculatori. In ogni modo, anche qui vale quello che si è detto prima. Quando pure il ribasso continuasse, quando pur tutti questi venditori di merce allo scoperto potessero coprirsi, mettiamo, a 15 lire, il profitto di chi avesse venduto a 20 sarebbe ben maggiore del profitto di chi avesse venduto a 18 o a 19.

Nè l'indole nè i limiti del nostro lavoro ci permettono d'insistere su questi teoremi i quali hanno più che altro un valore negativo, perchè, lo ripetiamo, la teoria può insegnare a non far alcune speculazioni cattive, non può insegnare a farne di buone.

Meglio è cercare di farsi un equo concetto di questa speculazione a vicenda magnificata e vituperata. E invero essa si presenta sotto due faccie le quali spiegano questi opposti giudizi.

Quando noi consideriamo che senza di lei il commercio si cristallizzerebbe in alcune forme, quando pensiamo ch' essa ha il merito delle grandi iniziative, che apre ai traffici strade nuove, che sta sulla breccia nei momenti pericolosi in cui il commercio ordinario si ritrae sgomentato dall'arringo, e tempera gli effetti delle carestie, e ha un'influenza moderatrice nei prezzi, non possiamo a meno di riconoscere ch' essa esercita nel mondo economico una funzione nobile ed alta e che nel campo dei traffici essa è uno dei coefficienti del progresso umano.

Quando invece la vediamo sciolta da ogni freno perder d'occhio la realtà delle cose, non preoccuparsi più dei bisogni effettivi del mercato ma piuttosto fare assegnamento sulla cecità e sulla cupidigia degli uomini, e valersi di qualunque mezzo per raggiungere i suoi fini, e provocare e rendere più acute le crisi, allora noi siamo tentati di associarci al coro di quelli che la reputano un elemento perturbatore e corruttore.

Ma forse in questa sua seconda forma essa non merita il nome di speculazione e le si addice piuttosto quello di *aggiotaggio,* il quale della speculazione ha tutti gl'inconvenienti senza averne le buone qualità.

Comunque sia, anche quando mantenga i suoi veri caratteri, la speculazione non può essere la base su cui il commercio d'un paese si appoggia. Figurandoci per un momento questo commercio come una piramide, la speculazione ne sarebbe il vertice; la base dovrebbe esser formata dal commercio ordinario. Però, come abbiamo posto in rilievo nel precedente capitolo, il commercio ordinario è in via di trasformazione; s'indebolisce come commercio all'ingrosso, si rafforza come commercio al minuto. Come commercio all'ingrosso può fiorire ancora nei porti a cui fanno necessariamente scalo alcuni prodotti importanti; invece perde a mano a mano terreno in tutte le piazze intermedie nelle quali i negozianti al minuto vanno mettendosi in rapporti diretti cogl'industriali, coi negozianti all'ingrosso, e perfino coi possidenti dei paesi di produzione.

Inoltre uno dei caratteri del commercio ordinario è la stabilità di certe forme, e quindi esso si acconcia molto meno con le condizioni presenti essenzialmente mutabili per loro natura. Costretto ad adottar metodi nuovi, a batter nuove strade, a cercar nuove relazioni, mentre vede d' altra parte assottigliarsi ogni giorno i profitti per la concorrenza, esso è tratto sovente per fatalità di cose a deporre le armi o a tentare la speculazione. E siccome la speculazione, anche intesa nel suo senso migliore, porta seco maggiori pericoli e difficilmente riesce a chi non abbia particolari attitudini, non c' è dubbio che il commercio moderno, checchè abbia guadagnato sotto altri rispetti, ha perduto sotto quello della sicurezza e della prudenza

CAPITOLO IV.

Differenza tra compravendita per conto proprio e per conto altrui. — Commercio di commissione applicato agli acquisti e applicato alle vendite. — Conto di acquisto e conto di netto ricavo. — Provvigione e del credere. — Anticipazione su polizza, — Qualità necessarie al negoziante in commissione. — Differenze tra negoziante in commissione e rappresentante o commissionato. — Decadenza del commercio di commissione.

Il negoziante può fare la compra-vendita *per conto proprio o per conto altrui*. Quando la fa per conto proprio son suoi i profitti e son sue le perdite derivanti dall'operazione; quando la fa per conto altrui, sebbene compri e venda in suo nome, egli non è che l'esecutore di ordini ricevuti e l'esito finale dell'operazione non lo riguarda. Egli percepisce in ogni caso un tanto per cento che si chiama *provvigione*.

Allorchè un negoziante si dedica di preferenza a questo genere di affari si dice ch'egli fa il *commercio di commissione*.

Un tale commercio non si esercita che rispettivamente ad altre piazze, essendo naturale che per gli acquisti e per le vendite in città nessun negoziante si rivolga ad un altro negoziante, ma compia i suoi affari direttamente o per mezzo di un sensale.

È pure da notarsi che il commercio di commissione non sorge che dato un certo grado di civiltà. Nella prima fase del commercio, chi vuol comperare si reca in persona nei luoghi ove spera di trovare la merce che gli occorre; chi vuol vendere si reca nei luoghi ove

spera che si abbia bisogno della merce ch'egli possiede. Il commercio di commissione esige i rapporti epistolari e la fiducia reciproca.

D'altro canto però esso presuppone una certa renitenza nei negozianti dei vari paesi a mettersi in relazione diretta fra loro; una certa difficoltà di attingere le informazioni, di fare gl'invii, di eseguire i rimborsi: Cosicchè si potrebbe dire che la commissione si adatta sopratutto ad una condizione intermedia di sviluppo commerciale; è impossibile nei primordi dei traffici, trova poi nuovi ostacoli nel progresso dei traffici stessi.

Abbiamo la commissione applicata agli acquisti e la commissione applicata alle vendite.

Cominciamo dalla prima.

Nelle piazze a cui fa capo una regione produttrice, o in quelle che hanno il carattere di grandi empori commerciali, sorgono parecchie di queste case, le quali offrono i loro servigi appunto in qualità di intermediarie a moltissimi negozianti residenti in paesi che sono lo sbocco naturale delle merci prodotte nelle regioni ove si trovano quelle piazze, o affluite naturalmente nelle piazze medesime. E quei negozianti dovendo pur fare i loro acquisti e mancando di rapporti diretti colle ditte che lavorano per conto proprio ricorrono volontieri all'opera di queste case di commissione che assumono sopra di sè la scelta della qualità, la contrattazione, la cura dell'imbarco, il rimborso, ecc. È chiaro che l'intervento della casa di commissione viene ad aumentare il prezzo di primo costo, ma questa spesa maggiore talvolta è subìta come una necessità, tal'altra è accettata spontaneamente come il correspettivo d'una serie d'impicci che si vogliono evitare.

Un incarico d'acquisto può essere, quanto al prezzo, libero o vincolato. S'intende che per ciò che riguarda la merce, la quantità, il modo di spedizione e di pagamento esso è vincolato sempre a certe condizioni, non essendo ammissibile che un negoziante dia un ordine in cui non sia precisato ciò ch'egli vuole. Ma circa al prezzo

può essere imposto un *limite,* oppure può essere lasciata al negoziante in commissione la facoltà di comperare al *meglio;* e appunto in questo caso si dice che l'ordine è dato a *mano libera.* Toccherà al negoziante in commissione di mostrarsi degno della fiducia del suo corrispondente, procurando di acquistare più a buon mercato che sia possibile.

Ed egli acquista in proprio nome; il venditore della merce non conosce che lui, e a lui fa la consegna e trasmette la fattura e da lui ripete il pagamento. Il negoziante in commissione manderà poi al corrispondente di cui ha eseguito gli ordini il *conto di acquisto,* il quale non sarà che la riproduzione della fattura del venditore con l'aggiunta della provvigione e delle spese eventuali. E come il negoziante in commissione non si sarà sognato di dire a colui che gli vendeva la merce per conto di chi egli la comperasse, così non indicherà in nessun modo al suo corrispondente da chi abbia fatto l'acquisto. Il corrispondente dovrà poi, secondo i casi, o anticipare il danaro o rimetterlo quando abbia avuto il conto, a meno che fra lui e il negoziante in commissione non ci siano rapporti seguiti e non si tenga un conto corrente.

Se le case di commissione applicata agli acquisti fioriscono di preferenza nelle regioni produttrici, quelle che si dedicano alla vendita risiedono per lo più nelle piazze a cui fanno capo le regioni consumatrici. E siccome le grandi piazze hanno una notevole importanza come scali di produzione e come centri di consumo, vi si trovano case le quali si dedicano alla commissione per l'acquisto di certe merci, e case che si dedicano alla commissione per la vendita di certe altre; senza contar quelle che si occupano simultaneamente di acquisti e di vendite.

La commissione applicata alla vendita s'informa a criterî analoghi di quella applicata agli acquisti. Vuol dire che i negozianti i quali dimorano nei luoghi di produzione non hanno facilità di mettersi in rapporti

ma non convien dimenticare d'altro lato che quanto maggiore è la partecipazione degli stranieri a un prestito nazionale, tanto maggiore è la somma degl'interessi che ogni anno si devono pagare fuori dello Stato.

Per concludere, la giustificazione più efficace del sistema dei prestiti sta in ciò, che spesso non se ne può fare a meno. Felici però quei paesi che, come gli Stati Uniti d'America, riescono ad alleggerirsi del loro grave fardello! Essi si trovano in condizioni molto più favorevoli per combattere e vincere le battaglie economiche.

Il debito pubblico assume forme diverse

Abbiamo il debito *fluttuante* il quale non è o non dovrebb'esser creato per supplire a vere deficienze del bilancio, ma bensì a momentanei bisogni di cassa.

Abbiamo il debito *redimibile*, quello cioè che lo Stato s'impegna a rimborsare entro un certo numero d'anni.

Abbiamo il debito *consolidato* che lo Stato ha la facoltà ma non l'obbligo di rimborsare e di cui egli deve, finchè il rimborso non sia avvenuto, pagare gl'interessi.

A ciascheduna di queste forme corrispondono titoli speciali.

Così la maggior parte del debito fluttuante è rappresentata in Italia dai *Buoni del Tesoro*, che sono come cambiali dello Stato emesse dalla direzione generale del Tesoro e pagabili presso una Tesoreria. La loro scadenza non può essere inferiore a 3, nè finora poteva essere superiore a 12 mesi (ora vi sono i Buoni settennali), sono girabili e distinti in sette serie, da 500, 1000, 2000, 5000, 10,000, 50,000, 100,000 lire. L'interesse ne è pagato posticipatamente, cioè alla scadenza del Buono ed è quindi computato nella somma del Buono stesso. E questo interesse varia secondo che la scadenza è più o meno lunga. Dal 1° Marzo al 30 Giugno 1890 era del 2% pei Buoni a 6 mesi, del 3% per quelli da 7 a 9 mesi, del 4% per quelli da 10 a 12 mesi. Pel loro carattere di cambiali questi Buoni

sogliono negoziarsi al loro pieno valore con la semplice trattenuta dello sconto in ragione del tempo che manca alla loro scadenza. Potrebbero subir qualche perdita se il saggio medio dell'interesse nel paese fosse superiore a quello loro attribuito; potrebbero godere di un premio nel caso opposto. Comunque sia, essi vengono presi ordinariamente a scopo d'investita e non alimentano la speculazione.

A rappresentare il debito redimibile vi sono le *obbligazioni* per le quali ci richiamiamo a quello che si è detto prima circa alle obbligazioni di Società. L'esser emesse dallo Stato può renderle più sicure ma, non ne muta l'essenza. Fruttano interesse, sono rimborsabili in un certo numero d'anni, al pari, cioè al loro valor nominale, e hanno nomi diversi secondo l'oggetto per cui furono create (*Obbligazioni delle Ferrovie Maremmane, Obbligazioni dell'Asse ecclesiastico, Obbligazioni dei Canali Cavour*, ecc.).

Come il nome che portano, così è sovente diverso l'interesse, ciò che fa sì che il loro valore reale si discosti più o meno dal loro valor nominale. È chiaro che dati due titoli, tutti e due del valor nominale di 500 lire, tutti e due offrenti l'identica sicurezza, quello che gode di un interesse del 5 per cento costerà più di quello che gode dell'interesse del tre per cento. E se la creazione dei due titoli è contemporanea, la differenza si sarà verificata subito, essendo manifesto che nè una Società nè uno Stato potrà alienare ai medesimi patti le obbligazioni al 3 e quelle al 5 per cento. Se l'obbligazione di 500 lire al 5 per cento si fosse potuta emettere al pari, ossia incassando effettivamente tutte le 500 lire, l'obbligazione della stessa somma al 3 per cento non si sarebbe emessa che molto al di sotto del pari, per esempio a 300.

Per questi titoli adunque (e quello che diciamo si applica anche agli altri di cui parleremo poi) abbiamo come tre categorie di prezzi: il *prezzo di emissione, il prezzo nominale, il prezzo reale.*

mettersi in rapporti con una casa di commissione, le chiede fino a qual misura essa sia disposta ad accordare queste anticipazioni che si chiamano *anticipazioni su polizza*. Infatti esse non si concedono che verso la rimessa della polizza di carico o d'un documento equivalente. Talora anzi il negoziante in commissione esige anche la prova che la partita sia assicurata. Circa la misura dell'anticipazione non vi è una regola fissa. Chi anticipa il terzo, chi la metà, chi i due terzi del valore approssimativo della merce. Molto dipende dalla natura dei rapporti esistenti fra il negoziante e la casa in commissione, e dal grado di fiducia che il primo ha saputo ispirare alla seconda.

Riflettendo all'indole del commercio di commissione, sarà facile persuadersi che i negozianti i quali lo esercitano hanno bisogno di qualità d'ordine, di esattezza, di probità piuttosto che di grandi capitali e di grandi facoltà inventive. Non è loro ufficio di ideare gli affari, essi devono solamente eseguire gli ordini altrui; devono saper comperare e saper vendere, ma gli acquisti e le vendite fatte da loro non sono che conseguenza di operazioni concepite da altri. Ciò che preme innanzi tutto è che essi si attengano scrupolosamente alle istruzioni avute; venendo meno a quest'obbligo non solo danneggiano chi si è fidato di loro, ma possono incorrere in gravissime responsabilità.

Circa poi al capitale, esso, a parità di lavoro, potrà essere assai più modesto di quello d'una casa che faccia il commercio per conto proprio; visto, che se pure vi sono esborsi, questi devono essere rifusi in un termine non lungo di tempo da coloro per cui si è comperato una merce o a cui si è fatta un'anticipazione sopra merci da vendere. D'altra parte però una casa di commissione non potrebbe fare assegnamento sopra una larga clientela se non avesse capitali affatto o li avesse troppo ristretti.

Altra cosa che si richiede al negoziante in commissione è la cura di tener informati i proprî corrispon-

denti, anche con la stampa periodica di listini diffusi e particolareggiati, dell'andamento degli articoli di cui egli si occupa.

Come non vi è quasi negoziante per conto proprio, il quale non assuma di tratto in tratto qualche affare di commissione, così non vi è quasi negoziante in commissione, il quale di tratto in tratto non faccia qualche affare per conto proprio. In massima però non è opportuno che la casa la quale lavora in commissione lavori anche per proprio conto, e le ragioni sono ovvie. Chi si occupa degli affari altrui, se vuole meritarsi la fiducia de' suoi clienti, deve non esser troppo distratto dagli interessi suoi personali, deve specialmente evitare che ci sia conflitto fra questi interessi suoi e quelli delle persone che gli danno i loro incarichi. Ora, se il negoziante in commissione lavora anche per conto proprio, è ben difficile che questo conflitto non vi sia, sopratutto se gli articoli di cui egli si occupa sono gli stessi del cui acquisto o della cui vendita egli suole essere incaricato da' suoi corrispondenti.

Se per es. egli lavora in granaglie e riceve l'ordine di comperare una partita di frumento potrà avvenire ch'egli non resista alla tentazione di cedere il frumento proprio e non si curi d'indagare se sulla piazza vi siano altre partite di qualità migliore e più atte a soddisfare i desiderî del committente.

Che se invece d'un incarico di acquisto si tratta d'un incarico di vendita egli è esposto a tentazioni di natura diversa. Quando i prezzi abbiano tendenza all'aumento potrà venirgli la voglia di accaparrare per sè la partita di cui gli è affidato lo spaccio; se i prezzi tendono al ribasso sarà molto difficile ch'egli non pensi prima di tutto a sbarazzarsi della merce propria. In nessuno di questi casi egli avrà oltrepassato le proprie facoltà, ma avrà sempre tutelato l'interesse dei propri corrispondenti con minor sollecitudine che se avesse limitato la propria operosità al commercio di commissione. E i corrispondenti che non tarderanno ad accor-

si dice che la rendita è *completa;* sarebbe rendita *secca* quella da cui la cedola in corso fosse stata staccata e trattenuta dal venditore.

Col sistema di contrattare la rendita completa, il corso di questa rendita, dato che non vi fossero altre cause perturbatrici, dovrebbe aumentare ogni anno dal 2 gennaio al 30 giugno, ribassare al 1° luglio di tutto l'importo della cedola semestrale, e risalire gradatamente dal 2 luglio al 31 dicembre.

Molte ragioni influiscono però a far oscillare la rendita pubblica; principali fra queste le condizioni finanziarie dello Stato e le condizioni economiche del paese. Siccome poi questi titoli pubblici hanno pure un carattere internazionale, così influiscono sui loro corsi anche le disposizioni dei mercati esteri, e la tranquillità o l'inquietudine del mondo politico.

Le rendite d'uno Stato il cui credito sia gravemente compromesso non sono mai al pari, e tendono a ribassar sempre più, quanto più si aggroviglino le condizioni del bilancio; nè il ribasso avrebbe limite se lo Stato sospendesse il pagamento degli interessi; invece le rendite d'un paese ricco facilmente si avvicinano al pari, vale a dire a 100, talora anzi lo raggiungono e l'oltrepassano, ma il loro moto progressivo si arresta per effetto d'un'operazione finanziaria che, dato il momento propizio, nessun ministro delle finanze rinuncierà a fare.

E la *conversione*, che si risolve nel dilemma posto dal governo ai possessori della rendita di accettare il rimborso al pari, o di subire una riduzione d'interessi. Talvolta le vie che si aprono ai creditori dello Stato sono tre: o il rimborso al pari, o una data riduzione d'interesse; o una riduzione d'interesse ancora maggiore, ma con un aumento sul capitale nominale di cui lo Stato si riconosce debitore. Suppongasi una proposta di questa natura, ferma sempre la facoltà di chiedere il rimborso al pari: o una riduzione dal 5 al 4 % senza aumento di capitale; o una riduzione dal 5 al 3 dando ai possessori di un capitale nominale 100 un capitale

nominale 133, onde nel fatto chi avendo prima 100 di capitale riscuoteva 5 d'interesse, cambiando quei 100 in 133 verrebbe a ricevere 3.99. Questa forma più complicata di conversione è forse la meno comune, ed è giudicata anche poco opportuna per l'erario, giacchè a fronte della diminuzione dell'interesse essa porta un aumento nel capitale che lo Stato dovrebbe pagare quando riscattasse il credito.

A ogni modo, lo scopo di una conversione è sempre quello di alleggerire il bilancio di una parte degli interessi che si pagano pel servizio del debito pubblico, e tale scopo è sempre raggiunto quando concorrano certe circostanze, senza le quali la conversione non si potrebbe tentare.

Innanzi tutto è indispensabile che i titoli che si vogliono convertire siano al disopra del pari. Se ciò non fosse, tutti i possessori accetterebbero il rimborso e lo Stato si troverebbe in gravissimi impicci.

Conviene poi che il saggio medio dell'interesse nel paese, nel momento in cui si vuol fare la conversione, non sia superiore a quello che per effetto della conversione stessa si assegna alla rendita pubblica; in caso diverso si preferirebbe da moltissimi di realizzare il capitale che è investito nella rendita ed impiegarlo in altri modi parimente sicuri, ma più fruttuosi.

Ma se la rendita è sopra il pari, se il saggio medio dell'interesse è basso, quasi tutti i possessori di rendita accettano la conversione, e l'accettano per due motivi: 1.° perchè il rimborso al pari, cioè a 100, non darebbe loro un guadagno, ma una perdita; 2.° perchè il danaro realizzato non troverebbe impiego migliore di quello che dà la rendita pubblica, anche a interesse ridotto.

Da tutto questo si capisce che la conversione della rendita non può farsi che in periodi tranquilli e di prosperità finanziaria. È un sistema eccellente per sollevare il bilancio, ma per disgrazia non si può applicarlo quando ce ne sarebbe più bisogno.

Fra tanti esempi di conversione citiamone uno solo,

cotone e ne mostrano i campioni, e trasmettono loro telegraficamente gli ordini, e si adoperano a spianare ogni difficoltà, a chiarire ogni dubbio?

V'è un punto in cui la casa di commissione mantiene una certa superiorità di fronte al rappresentante. Essa è in grado di far delle anticipazioni di danaro, che per solito il rappresentante non può o non vuol fare, e chi abbia bisogno d'avere, prima della vendita, un terzo o una metà del valore approssimativo della sua merce, continuerà a battere l'antica strada. Sarebbe quindi arrischiato l'affermare che il commercio di commissione è destinato a sparire; esso durerà ancora per lungo tempo, ma non è forse arrischiato il dire che il periodo del suo splendore è finito. La concorrenza diminuisce di giorno in giorno i profitti commerciali e impone il massimo risparmio nelle spese; i sistemi costosi non possono non esser soverchiati dai sistemi economici.

PARTE SETTIMA

Del commercio bancario

CAPITOLO PRIMO.

Del commercio bancario in generale. — Suoi uffici. — Sua antichità. — Banche pubbliche, semipubbliche, private. — Di alcuni Istituti costituiti sotto forma di enti morali e che compiono varie operazioni di Banca.

Il commercio bancario non si occupa dello scambio dei prodotti, ma viene indirettamente a favorire in modo singolare questo scambio perchè spiana molte delle difficoltà che lo precedono e che lo seguono; onde senza di lui il numero delle operazioni commerciali sarebbe straordinariamente ridotto.

I suoi tre uffici principali sono: *il cambio, il conto corrente* e il *prestito*.

Col cambio, che non si deve intendere nel senso restrittivo di cambio manuale delle monete, esso facilita i pagamenti fra piazza e piazza. Col *conto corrente* libera i privati dalla custodia del danaro e agevola la liquidazione degli affari. Col *prestito* avvicina il capitale al lavoro e tende a ricondurre nei vari paesi a un saggio medio l'interesse del capitale. Con tutt'e tre le sue funzioni riunite insieme mette questo capitale nelle condizioni in cui l'opera sua è più efficace, ne raccoglie le frazioni disperse e momentaneamente inoperose, rea-

CAPITOLO III.

Del conto corrente fruttifero. — Conti correnti liberi. — Chèques o assegni bancarî. — Crossed chèques in Inghilterra. — Conti correnti vincolati. — Libretti di risparmio. — Depositi in custodia. — Depositi amministrati.

Ufficio importantissimo del commercio di Banca è quello del *conto corrente fruttifero*. Per esso il banchiere, con l'esca d'un interesse maggiore o minore secondo i casi, attrae a sè il capitale momentaneamente inoperoso, lo rimette in circolazione traendone un profitto maggiore del compenso che dà per averlo, e facendolo pervenir nelle mani di chi ne abbia bisogno e offra garanzie sufficienti.

Per questo rispetto il conto corrente viene ad aiutare il lavoro e la produzione; è poi utilissimo a negozianti e a privati i quali si liberano dalle brighe e dai pericoli della custodia del danaro, incaricano il banchiere dei loro pagamenti e delle loro esazioni e percepiscono un interesse sopra le somme che dovrebbero tenere infruttuose presso di sè. Ha infine l'inestimabile vantaggio di agevolare la compensazione dei debiti e dei crediti.

La gran massa dei conti correnti che il banchiere consente ad aprire alla sua clientela rappresenta un debito del banchiere verso questa clientela, e ogni volta che il conto si liquida gl'interessi ne vanno accreditati al *conto correntista* , di modo che questi conti si dicono anche conti correnti *passivi*, poichè gl'interessi da pagare costituiscono una passività per la Banca.

Vi sono anche conti correnti *attivi* nei quali il ban-

chiere è creditore anzichè debitore, ma a questi non si dà mai lo sviluppo che si dà agli altri.

Parliamo ora dei primi e vediamo come si aprano e come si alimentino.

Ora, lasciando da parte le formalità d'ordine che possono variare, la cosa necessaria per farsi aprire uno di questi conti correnti è di versare una somma alla Banca.

Non è indispensabile il pagamento materiale del danaro; si possono cedere degli assegni, delle cambiali a breve scadenza, ma finchè l'importo di questi assegni o di queste cambiali non sia stato effettivamente incassato dalla Banca il conto non potrà dirsi aperto.

La Banca, mentre accende il conto ne' suoi registri, rilascia al titolare di questo conto due libretti: il libretto di controllo e il libretto degli *chèques*.

Il libretto di controllo non dev'essere altro che la riproduzione del conto corrente, quale si trova nei registri della Banca. Le somme versate vi saranno inscritte (nella colonna o nella pagina consacrata all'*avere* del conto-correntista) dal cassiere della Banca, firmate da lui, controfirmate dal Direttore. Nella pagina o nella colonna di fronte s'inscriveranno le somme che il conto-correntista preleva di mano in mano, e queste le inscriverà il conto-correntista medesimo il quale tiene il libro presso di sè. Verranno però controllate dalla Banca alla fine d'ogni semestre quando il libro si riconsegna per pochi giorni alla Banca stessa per la liquidazione degl'interessi e per la chiusura. Chiuso il conto con un saldo che sarà naturalmente a credito del titolare, il libro torna nelle mani di questo sino al termine del semestre successivo.

Il libretto degli chèques contiene un certo numero di questi chèques, a *madre* e *figlia,* con alcuni vuoti da riempire e con altre parti già stampate o litografate, fra cui il nome della Banca che pagherà lo chèque.

Nel capitolo precedente s'è detto così di volo che lo chèque è un ordine di pagamento a vista, o a pochi

1609, quello di Amburgo nel 1619, quello d'Inghilterra nel 1694.

Tutti questi banchi, o banche, per usare il vocabolo ormai universalmente adottato, sono in intimo legame col governo del loro paese di cui diventano i sovventori nei supremi bisogni e dai quali ottengono dei privilegi in cambio dei servigi prestati.

Tali anche le grandi Banche più moderne.

In Francia, lasciando stare la Banca di Law che ebbe vita effimera dal 1716 al 1721, abbiamo la Banca di Francia costituita regolarmente con legge 14 aprile 1803; in Austria c'è dal 1816 la Banca Nazionale Austriaca trasformata nel Giugno 1878 in Banca austro-ungarica con due sedi l'una a Vienna, l'altra a Budapest; in Germania la Banca dell'Impero, creata per legge 30 gennaio 1875 sotto la controlleria e la direzione del governo.

E hanno su per giù lo stesso tipo la Banca Nazionale del Belgio, quella dei Paesi Bassi, quella di Spagna, quella di Danimarca, quella di Norvegia e quella di Russia.

In Italia la maggior Banca pubblica è la Banca Nazionale, sorta in seguito alla fusione delle Banche di Genova e di Torino, in virtù del R.° Decreto 14 dicembre 1849. Fu prima Banca Nazionale Sarda con un capitale di 8 milioni di lire portato nel 1852 a trentadue milioni, e a 40 dopo l'annessione della Lombardia. Seguendo le vicende della nuova Italia, nel 1861 essa venne autorizzata a operare nell'Italia centrale, a Napoli e a Palermo; nel 1865 ebbe facoltà d'istituire una sede a Firenze e di estendere il suo capitale a cento milioni.

I decreti del dicembre 1866 e del gennaio 1867 le consentirono di dilatarsi nelle provincie venete e di Mantova; e dopo il 1870 si estese anche a Roma e raddoppiò il suo capitale che oggi è di duecento milioni di cui ne sono versati 150. Essa prese il nome di Banca Nazionale nel Regno d'Italia e andò assorbendo varî istituti di credito locali; non assorbì però finora nè la Banca Romana, nè la Banca Nazionale Toscana, istituti regionali che rispondevano alle passate condizioni politiche della penisola.

Cosicchè oggi noi troviamo dappertutto tre tipi distinti di Banche: le banche pubbliche in relazione più o meno intima collo Stato; poi le banche che chiameremo semipubbliche aventi forma di società anonime o di accomandite per azioni, e infine le banche private col carattere di aziende individuali o di semplici società in nome collettivo o di accomandite. Ordinariamente, soltanto alle prime è accordata quella facoltà dell'emissione dei biglietti di cui abbiamo già parlato e su cui dovremo tornare; le seconde fanno le solite operazioni bancarie e danno il maggiore sviluppo possibile al conto corrente e agli sconti; le terze devono fare assegnamento anzitutto sugli arbitraggi di cambio, sulle operazioni di credito e sulle partecipazioni ad operazioni finanziarie.

In complesso, queste banche private vanno ormai trovandosi sempre più a disagio appunto perchè manca loro quel grande sussidio del capitale altrui versato in conto corrente, i così detti *conto correntisti,* non credendosi sufficientemente garantiti dalle aziende a cui manca la pubblicità e portando di preferenza il loro danaro alle Banche per azioni.

Abbiamo poi degli Istituti, che non sono Banche, ma fanno alcune operazioni di credito, quelle particolarmente che portano un'investita di capitali per un termine lungo, come per esempio i prestiti alla possidenza. Tali sono le Casse di risparmio, gli Istituti di credito fondiario, e altri aventi carattere di Opere pie, di enti morali a cui molti uffici sono agevolati dal non aver dividendi da distribuire, nè azionisti ai quali render conto dei fatti proprî.

Di questo genere sono in Italia il Banco di Napoli e il Banco di Sicilia che non si limitano però al credito fondiario, ma attendono eziandio, come del resto le principali Casse di risparmio, agli uffici del conto corrente e dello sconto. E i due Banchi soprannominati hanno da noi anche la facoltà dell'emissione dei biglietti.

della banca, a scadenza fissa, per la somma versata più l'interesse sino a quella scadenza; è insomma un titolo analogo al buono del tesoro.

Infine quegli Istituti che vogliono rivolgersi a tutte le classi della società, come per esempio le Banche popolari, accettano i *depositi a risparmio* e a *piccolo risparmio*, verso libretti appositi nominativi o al portatore, trasmissibili i primi colla girata, gli altri con la semplice consegna, e fatti in modo da poter circolare come moneta. Così nei depositi a risparmio come in quelli a piccolo risparmio le banche fissano il *maximum* che un depositante può portare in un giorno a questo titolo alla Banca e il *maximum* che può ritirare. Nel piccolo risparmio questo *maximum* è più basso.

Veniamo ora a discorrere dell'interesse, che si computa in questi varî conti correnti. È evidente che una banca pagherà meno sui conti correnti liberi che sui conti vincolati, meno sui conti vincolati che sui depositi a risparmio, meno su questi che su quelli a piccolo risparmio. E la ragione ne è semplice. Le somme di cui si può chiedere il rimborso da un momento all'altro non possono prudentemente essere investite che in impieghi prontamente realizzabili, e gl'impieghi prontamente realizzabili sono quelli che rendono meno; quando invece si tratta di somme che non verranno ridomandate che a una data fissa o che verranno ridomandate in una misura assai tenue, la Banca può rivolgerle ad impieghi più rimuneratori, e appunto perchè ne ricava di più, può dare di più a chi le ha portate nelle sue casse.

Un'altra cosa è parimente chiara.

Il saggio d'interesse che la Banca attribuirà ai varî conti non sarà sempre identico, ma sarà regolato dal saggio medio dell'interesse nel paese. Fra ciò che la Banca riceve mettendo in circolazione il danaro e ciò che la Banca paga attraendo a sè questo danaro col conto corrente ci deve essere un margine, che com-

pensi i rischi e le spese e lasci un profitto. In un tempo nel quale vi siano impieghi buoni e facilmente realizzabili al 6 %, la Banca potrà dare anche ai conti correnti liberi il $3^1/_2$ o il 4%, e potrà alzare d'un $^1/_2$ per cento l'interesse sui conti vincolati. Se invece gl'impieghi buoni e prontamente realizzabili non vi sono che al 5 o al 4%, la Banca non potrà assegnare ai conti correnti disponibili un interesse superiore al 2 o al 3 %. Notiamo poi che le banche di emissione, quelle cioè che hanno facoltà di emetter biglietti, tengono sempre più bassa la misura degl'interessi sui conti correnti disponibili, giacchè avendo un debito a vista costituito da tutti i biglietti in circolazione esse devono andar più guardinghe che mai nelle loro investite.

Accenniamo per ultimo ai *depositi a titolo di semplice custodia* che le Banche tengono presso di sè. Qui si tratta di carte pubbliche, di valori che la Banca consente a tenere immobilizzati, e sui quali, per conseguenza, anzichè pagar nulla ai depositanti, essa percepisce una piccola tassa. È dunque un'operazione *attiva*. Alcuni di questi depositi sono suggellati e la Banca li riceve in base ad un valore dichiarato, obbligandosi semplicemente alla restituzione del pacco nella condizione identica in cui essa lo ebbe. Altri sono aperti e in questo caso l'obbligo della Banca è di restituirli nella loro integrità secondo la verifica che ne fu fatta d'accordo col depositante. Talora questi depositi sono *amministrati*, ciò che significa che la Banca s'incarica gratuitamente o verso una piccola provvigione d'incassare le cedole, i dividendi delle cartelle, delle azioni o degli altri titoli ch'essa ha in custodia.

aliquote del capitale di una società, e rappresentano quindi una comproprietà della società stessa di cui seguono le vicende. Ed è inutile dire che l'intero valore di un'azione potrebbe andar distrutto, senza che ciò significasse il fallimento della società, come può andar distrutto tutto il patrimonio d'un privato senza ch'egli debba considerarsi fallito se non ha impegni verso i terzi.

Lo stesso non può dirsi se la società non paga le sue *obbligazioni*, le quali sono titoli emessi a fronte di debiti contratti, e fanno quindi di chi li possiede un creditore della Società. Ordinariamente le obbligazioni fruttano un interesse annuo e sono sempre ammortizzabili in un termine più o meno lungo per via di sorteggio. Emesse per lo più al disotto del loro valor nominale, hanno la tendenza ad aumentare di prezzo coll'andare degli anni, cioè coll'avvicinarsi del momento in cui saranno sorteggiate ossia rimborsate *al pari*, se pur non possano concorrere a un *premio*.

Oltre alle obbligazioni di società noi abbiamo obbligazioni di Stato, le quali insieme coi buoni del Tesoro e colle cartelle di rendita costituiscono i così detti *fondi pubblici*.

Per fondi pubblici intendiamo dunque quell'insieme di titoli che rappresentano il *debito pubblico* o *debito dello Stato*. Spetta alla scienza delle finanze l'investigar le ragioni ed esporre la teoria dei prestiti pubblici. Noi ricorderemo soltanto che tra l'azienda pubblica e la privata vi è questa differenza capitale, che nell'azienda privata le entrate determinano le spese, e nell'azienda pubblica occorre la conoscenza delle spese per determinare le entrate. Ora, per provvedere alle spese inerenti a'suoi molteplici uffici, lo Stato ha due vie aperte innanzi a sè: l'imposta e il credito.

L'imposta dà un reddito annuo, costante, e quantunque non sempre identico nella misura, tale da poter essere determinato a priori con una certa approssimazione. Si percepisce a periodi fissi se è imposta *diretta;*

si percepisce giornalmente se è imposta *indiretta*, quali per es. sarebbero i dazî.

Il credito fa entrare nelle casse dello Stato delle grosse somme una volta tanto, ma aggrava poi lo Stato medesimo dei relativi interessi, e quando il prestito sia *redimibile*, delle quote d'ammortamento.

Sarebbe meglio il non dover mai ricorrere al credito; e in ogni paese saviamente amministrato si cerca di supplir con le imposte ai bisogni ordinarî. Ma quando bisogni straordinarî si manifestino, quando vi sia una gran guerra da sostenere o grandi lavori pubblici da intraprendere, le imposte non bastano più. Anche aumentandole tutte di punto in bianco, esse fallirebbero allo scopo ch'è quello di procurare il denaro immediatamente.

Tale scopo è raggiunto per mezzo dei prestiti pubblici, il cui abuso è certo condannabile, ma che non potrebbero esser giudicati con equità se non esaminando di volta in volta i fini ai quali hanno servito e i risultati che hanno prodotto. Se un prestito ha dato i mezzi per difendere le frontiere e per tener alto l'onore della patria, il beneficio ch'esso ha recato sorpassa di gran lunga il carico ch'esso fa pesar sul bilancio. E se le opere ch'esso ha permesso di compiere hanno favorito lo svolgimento della ricchezza nazionale, hanno cresciuto le forze contributive del paese, questo carico maggiore non sarà nemmeno avvertito, essendo più robuste le spalle che devono portarlo.

Non è però giusto affermare che i prestiti pubblici gravitino soltanto sull'avvenire e non sul presente; è innegabile invece ch'essi gravitano sul presente e sull'avvenire; sul presente in quanto che tolgono dalla circolazione una parte di ricchezza viva; sull'avvenire in quanto che obbligano le generazioni future al rimborso del capitale o al pagamento degl'interessi.

Così pure è vero che i prestiti, potendo esser sottoscritti e da cittadini e da non cittadini, consentono a un paese povero di avere il sussidio dei capitali esteri,

ma non convien dimenticare d'altro lato che quanto maggiore è la partecipazione degli stranieri a un prestito nazionale, tanto maggiore è la somma degl'interessi che ogni anno si devono pagare fuori dello Stato.

Per concludere, la giustificazione più efficace del sistema dei prestiti sta in ciò, che spesso non se ne può fare a meno. Felici però quei paesi che, come gli Stati Uniti d'America, riescono ad alleggerirsi del loro grave fardello! Essi si trovano in condizioni molto più favorevoli per combattere e vincere le battaglie economiche.

Il debito pubblico assume forme diverse

Abbiamo il debito *fluttuante* il quale non è o non dovrebb'esser creato per supplire a vere deficienze del bilancio, ma bensì a momentanei bisogni di cassa.

Abbiamo il debito *redimibile*, quello cioè che lo Stato s'impegna a rimborsare entro un certo numero d'anni.

Abbiamo il debito *consolidato* che lo Stato ha la facoltà ma non l'obbligo di rimborsare e di cui egli deve, finchè il rimborso non sia avvenuto, pagare gl'interessi.

A ciascheduna di queste forme corrispondono titoli speciali.

Così la maggior parte del debito fluttuante è rappresentata in Italia dai *Buoni del Tesoro*, che sono come cambiali dello Stato emesse dalla direzione generale del Tesoro e pagabili presso una Tesoreria. La loro scadenza non può essere inferiore a 3, nè finora poteva essere superiore a 12 mesi (ora vi sono i Buoni settennali), sono girabili e distinti in sette serie, da 500, 1000, 2000, 5000, 10,000, 50,000, 100,000 lire. L'interesse ne è pagato posticipatamente, cioè alla scadenza del Buono ed è quindi computato nella somma del Buono stesso. E questo interesse varia secondo che la scadenza è più o meno lunga. Dal 1° Marzo al 30 Giugno 1890 era del 2% pei Buoni a 6 mesi, del 3% per quelli da 7 a 9 mesi, del 4% per quelli da 10 a 12 mesi. Pel loro carattere di cambiali questi Buoni

sogliono negoziarsi al loro pieno valore con la semplice trattenuta dello sconto in ragione del tempo che manca alla loro scadenza. Potrebbero subir qualche perdita se il saggio medio dell'interesse nel paese fosse superiore a quello loro attribuito; potrebbero godere di un premio nel caso opposto. Comunque sia, essi vengono presi ordinariamente a scopo d'investita e non alimentano la speculazione.

A rappresentare il debito redimibile vi sono le *obbligazioni* per le quali ci richiamiamo a quello che si è detto prima circa alle obbligazioni di Società. L'esser emesse dallo Stato può renderle più sicure ma, non ne muta l'essenza. Fruttano interesse, sono rimborsabili in un certo numero d'anni, al pari, cioè al loro valor nominale, e hanno nomi diversi secondo l'oggetto per cui furono create (*Obbligazioni delle Ferrovie Maremmane, Obbligazioni dell'Asse ecclesiastico, Obbligazioni dei Canali Cavour*, ecc.).

Come il nome che portano, così è sovente diverso l'interesse, ciò che fa sì che il loro valore reale si discosti più o meno dal loro valor nominale. È chiaro che dati due titoli, tutti e due del valor nominale di 500 lire, tutti e due offrenti l'identica sicurezza, quello che gode di un interesse del 5 per cento costerà più di quello che gode dell'interesse del tre per cento. E se la creazione dei due titoli è contemporanea, la differenza si sarà verificata subito, essendo manifesto che nè una Società nè uno Stato potrà alienare ai medesimi patti le obbligazioni al 3 e quelle al 5 per cento. Se l'obbligazione di 500 lire al 5 per cento si fosse potuta emettere al pari, ossia incassando effettivamente tutte le 500 lire, l'obbligazione della stessa somma al 3 per cento non si sarebbe emessa che molto al di sotto del pari, per esempio a 300.

Per questi titoli adunque (e quello che diciamo si applica anche agli altri di cui parleremo poi) abbiamo come tre categorie di prezzi: il *prezzo di emissione, il prezzo nominale, il prezzo reale.*

Il prezzo di emissione ha una grande importanza nel momento in cui un titolo nasce, ma poi sfugge all'attenzione del pubblico; il prezzo nominale è scritto sul titolo, è immutabile, e si sa ch'è quello a cui sarà fatto il rimborso; il prezzo reale può oscillare ogni giorno e più volte in un giorno, può essere al pari, sopra il pari, sotto il pari secondo il valore intrinseco del titolo e le condizioni del mercato. Ed è questo il prezzo che interessa a chi compra e a chi vende.

Quasi in tutti i paesi la gran massa del debito pubblico è costituita dal *consolidato,* sebbene da qualche tempo vi sia una corrente favorevole ai prestiti redimibili.

Il consolidato può comporsi di varî prestiti emessi in tempi e in condizioni diverse, e prende il nome dalla misura dell'interesse che, nell'emetterlo, lo Stato assegna a ogni cento lire di capitale nominale. Onde si dice il 3, il 4, il 5 per cento.

Anche i consolidati come i redimibili hanno un prezzo di emissione, un prezzo nominale e un prezzo reale. Ed è evidente che se uno Stato contrae nello stesso tempo due debiti l'uno al 5 e l'altro al 3 %, il prezzo di emissione del 5 sarà superiore a quello del 3, come anche successivamente sarà superiore il prezzo reale, quantunque la differenza dei due prezzi non rappresenti l'esatta proporzione tra i due saggi d'interesse, e il corso del 3 per cento ch'è più lontano dalla conversione sia, relativamente, superiore a quello del 5 per cento.

Circa al prezzo nominale di un debito consolidato esso sarà sempre 100; vale a dire che per ogni tre o quattro o cinque d'interesse pattuito lo Stato si riconosce debitore d'un capitale 100, e questa sarà la somma che pagherebbe quando si decidesse di fare il rimborso.

In Italia abbiamo il 5 ed il 3 per cento, ma la quantità del 3 è insignificante in paragone di quella del 5.

Il consolidato dà origine a titoli diversi secondo che sia *al portatore o nominativo.*

Titoli al portatore sono le *cartelle* le quali pel 5 per cento possono essere di lire cinque, dieci, venticinque, cinquanta, cento, duecento, cinquecento e mille di rendita; pel 3 per cento di tre, sei, dodici, trenta, sessanta, centocinquanta, trecento e novecento di rendita. In queste cartelle è indicato l'ammontare della rendita in lettere e in cifre, non è indicato l'ammontare del capitale a cui quella rendita corrisponde.

Ogni cartella ha annesse venti *cedole* o *coupons* che servono per il pagamento semestrale degl'interessi. Le venti cedole servono per dieci anni, e, quando siano esaurite, si rinnovano.

Le cartelle di rendita passano da una mano all'altra senza nessuna formalità e chi le possiede ne è considerato proprietario.

Per la rendita nominativa vi sono i *certificati* che possono rappresentare qualsiasi somma di rendita purchè multipla rispettivamente di 5 e di 3, secondochè si tratti di consolidato tre o cinque per cento. Anche in questi v'è l'indicazione della sola rendita e non del capitale; esse poi contengono la designazione della persona a cui la rendita è intestata, e non possono mutare proprietario che con l'osservanza di certe norme. Sono stampati su un foglio piegato in due e nella quarta facciata contengono quaranta scompartimenti destinati ad annotarvi il pagamento di altrettanti semestri.

Esistono in fine dei certificati *misti*, i quali sono certificati nominativi con le cedole al portatore.

In Italia gli interessi dei debiti consolidati si maturano al 1.° gennaio e al 1.° luglio, e con la parola *godimento* s'indica l'epoca a datar dalla quale il portatore di un titolo ha diritto al godimento degl'interessi. Se di una cartella o di un certificato si dice che ha il godimento da 1°. gennaio, ciò significa che quella cartella ha attaccata la cedola pagabile il 1.° luglio successivo, e che quel certificato riscuoterà la rata d'interesse maturantesi al 1.° luglio. Quando si vende la rendita con la cedola in corso, come si fa ordinariamente in Italia,

si dice che la rendita è *completa;* sarebbe rendita *secca* quella da cui la cedola in corso fosse stata staccata e trattenuta dal venditore.

Col sistema di contrattare la rendita completa, il corso di questa rendita, dato che non vi fossero altre cause perturbatrici, dovrebbe aumentare ogni anno dal 2 gennaio al 30 giugno, ribassare al 1° luglio di tutto l'importo della cedola semestrale, e risalire gradatamente dal 2 luglio al 31 dicembre.

Molte ragioni influiscono però a far oscillare la rendita pubblica; principali frà queste le condizioni finanziarie dello Stato e le condizioni economiche del paese. Siccome poi questi titoli pubblici hanno pure un carattere internazionale, così influiscono sui loro corsi anche le disposizioni dei mercati esteri, e la tranquillità o l'inquietudine del mondo politico.

Le rendite d'uno Stato il cui credito sia gravemente compromesso non sono mai al pari, e tendono a ribassar sempre più, quanto più si aggroviglino le condizioni del bilancio; nè il ribasso avrebbe limite se lo Stato sospendesse il pagamento degli interessi; invece le rendite d'un paese ricco facilmente si avvicinano al pari, vale a dire a 100, talora anzi lo raggiungono e l'oltrepassano, ma il loro moto progressivo si arresta per effetto d'un'operazione finanziaria che, dato il momento propizio, nessun ministro delle finanze rinuncierà a fare.

E la *conversione*, che si risolve nel dilemma posto dal governo ai possessori della rendita di accettare il rimborso al pari, o di subire una riduzione d'interessi. Talvolta le vie che si aprono ai creditori dello Stato sono tre: o il rimborso al pari, o una data riduzione d'interesse; o una riduzione d'interesse ancora maggiore, ma con un aumento sul capitale nominale di cui lo Stato si riconosce debitore. Suppongasi una proposta di questa natura, ferma sempre la facoltà di chiedere il rimborso al pari: o una riduzione dal 5 al 4 % senza aumento di capitale; o una riduzione dal 5 al 3 dando ai possessori di un capitale nominale 100 un capitale

nominale 133, onde nel fatto chi avendo prima 100 di capitale riscuoteva 5 d'interesse, cambiando quei 100 in 133 verrebbe a ricevere 3.99. Questa forma più complicata di conversione è forse la meno comune, ed è giudicata anche poco opportuna per l'erario, giacchè a fronte della diminuzione dell'interesse essa porta un aumento nel capitale che lo Stato dovrebbe pagare quando riscattasse il credito.

A ogni modo, lo scopo di una conversione è sempre quello di alleggerire il bilancio di una parte degli interessi che si pagano pel servizio del debito pubblico, e tale scopo è sempre raggiunto quando concorrano certe circostanze, senza le quali la conversione non si potrebbe tentare.

Innanzi tutto è indispensabile che i titoli che si vogliono convertire siano al disopra del pari. Se ciò non fosse, tutti i possessori accetterebbero il rimborso e lo Stato si troverebbe in gravissimi impicci.

Conviene poi che il saggio medio dell'interesse nel paese, nel momento in cui si vuol fare la conversione, non sia superiore a quello che per effetto della conversione stessa si assegna alla rendita pubblica; in caso diverso si preferirebbe da moltissimi di realizzare il capitale che è investito nella rendita ed impiegarlo in altri modi parimente sicuri, ma più fruttuosi.

Ma se la rendita è sopra il pari, se il saggio medio dell'interesse è basso, quasi tutti i possessori di rendita accettano la conversione, e l'accettano per due motivi: 1.° perchè il rimborso al pari, cioè a 100, non darebbe loro un guadagno, ma una perdita; 2.° perchè il danaro realizzato non troverebbe impiego migliore di quello che dà la rendita pubblica, anche a interesse ridotto.

Da tutto questo si capisce che la conversione della rendita non può farsi che in periodi tranquilli e di prosperità finanziaria. È un sistema eccellente per sollevare il bilancio, ma per disgrazia non si può applicarlo quando ce ne sarebbe più bisogno.

Fra tanti esempi di conversione citiamone uno solo,

quello della conversione francese del maggio 1883 del 5 % in altrettanto 4 ½. Su sette miliardi circa investiti in rendita 5 % non si presentarono domande di rimborso che per 95 mila franchi di capitale, nè poteva essere altrimenti, visto che anche dopo la legge di conversione il corso della rendita era di 109 a 110, onde chi accettava il rimborso perdeva il 9 o 10 % sul suo capitale. Il risparmio annuo realizzato dal governo francese fu di circa 34 milioni di franchi.

Del resto, non abbiamo parlato della conversione che per mettere in rilievo la causa principale per cui il corso dei fondi pubblici non può mai elevarsi oltre un certo limite.

D'altra parte, finchè se ne paga puntualmente l'interesse non è nemmeno probabile ch'essi ribassino in una misura straordinaria, e si può dire che, sebbene siano soggetti a notevoli oscillazioni, non sono da paragonarsi per questo rispetto a molti altri titoli fiduciarî.

Potremmo ora accennare a quelli che furono chiamati fondi *semipubblici* e che derivano da debiti di provincie, di comuni, di corpi morali; ma basti dire a questo proposito ch'essi danno origine soltanto a obbligazioni redimibili, non essendovi che lo Stato, il quale rappresentando qualche cosa che sopravvive a tutte le mutazioni anche politiche, possa contrarre debiti consolidati sotto forma di rendita perpetua.

Poche considerazioni prima di chiudere questo capitolo. Il titolo fiduciario non è cosa nuova e si può dire ch'esso è nato col commercio di banca. Cosa nuova invece è la varietà e la quantità di questi titoli, onde oggi non v' è forse patrimonio privato in cui essi non figurino. Da ricerche fatte sui fondi pubblici si sa che il debito pubblico al principio del secolo scorso era poco più della ventesima parte di quello che non sia adesso, ed era meno d'un decimo cent'anni fa. Cinquant'anni addietro non era che un terzo. Se uguali indagini si facessero circa ai debiti delle provincie e dei comuni

si verrebbe sicuramente a risultati ancora più significanti. E lo stesso dicasi di quanto si riferisce ai titoli creati da società. Nè i nostri nonni nè i nostri padri s'immaginavano che ve ne potessero essere tanti in circolazione. Essi rappresentano nella loro maggioranza l'operosità febbrile di quest'ultimo mezzo secolo, rappresentano i grandi lavori pacifici della navigazione, dei canali, delle strade ferrate, l'impulso dato alle costruzioni, alle industrie, ai commerci. Ma rappresentano anche lo sviluppo eccessivo di tutti i mezzi di offesa e di difesa, onde oggi, in tanto splendore di civiltà, i popoli sono armati gli uni contro gli altri. Essi rappresentano inoltre molte illusioni leali, e molti tranelli tesi alla buona fede, specialmente se teniamo conto di tutti quei titoli che hanno la vita fuggevole d'un giorno, restando presso i loro possessori come ombre di corpi che non esistono più. Di qualunque natura siano, buoni o cattivi, essi hanno di comune la instabilità del valore, la nervosità che è propria di ciò che riscalda la fantasia e alimenta la speculazione.

In nessun tempo le fortune furono immutabili, ma in nessun tempo esse furono soggette a sbalzi improvvisi come nel presente. Oggi chi ha il suo scrigno pieno di titoli fiduciarî può in un giorno veder raddoppiata o dimezzata la sua ricchezza, per effetto di avvenimenti che sfuggono alle sue previsioni ed al suo sindacato.

Una guerra, una rivoluzione, una crisi che scoppi repentinamente in un paese non danneggia soltanto i cittadini di quello Stato, ma danneggia anche tutti coloro i quali possedendone i valori subiscono il contraccolpo degl'inevitabili ribassi; le conseguenze di un'impresa che fallisca a Panama sono risentite da un gran numero di capitalisti europei. Così anche i titoli fiduciarî contribuiscono a quell'inquietudine che abbiamo già detto altre volte essere una delle caratteristiche dell'età moderna.

CAPITOLO III.

Del conto corrente fruttifero. — Conti correnti liberi. — Chèques o assegni bancari. — Crossed chèques in Inghilterra. — Conti correnti vincolati. — Libretti di risparmio. — Depositi in custodia. — Depositi amministrati.

Ufficio importantissimo del commercio di Banca è quello del *conto corrente fruttifero*. Per esso il banchiere, con l'esca d'un interesse maggiore o minore secondo i casi, attrae a sè il capitale momentaneamente inoperoso, lo rimette in circolazione traendone un profitto maggiore del compenso che dà per averlo, e facendolo pervenir nelle mani di chi ne abbia bisogno e offra garanzie sufficienti.

Per questo rispetto il conto corrente viene ad aiutare il lavoro e la produzione; è poi utilissimo a negozianti e a privati i quali si liberano dalle brighe e dai pericoli della custodia del danaro, incaricano il banchiere dei loro pagamenti e delle loro esazioni e percepiscono un interesse sopra le somme che dovrebbero tenere infruttuose presso di sè. Ha infine l'inestimabile vantaggio di agevolare la compensazione dei debiti e dei crediti.

La gran massa dei conti correnti che il banchiere consente ad aprire alla sua clientela rappresenta un debito del banchiere verso questa clientela, e ogni volta che il conto si liquida gl'interessi ne vanno accreditati al *conto correntista* , di modo che questi conti si dicono anche conti correnti *passivi*, poichè gl'interessi da pagare costituiscono una passività per la Banca.

Vi sono anche conti correnti *attivi* nei quali il ban-

chiere è creditore anzichè debitore, ma a questi non si dà mai lo sviluppo che si dà agli altri.

Parliamo ora dei primi e vediamo come si aprano e come si alimentino.

Ora, lasciando da parte le formalità d'ordine che possono variare, la cosa necessaria per farsi aprire uno di questi conti correnti è di versare una somma alla Banca.

Non è indispensabile il pagamento materiale del danaro; si possono cedere degli assegni, delle cambiali a breve scadenza, ma finchè l'importo di questi assegni o di queste cambiali non sia stato effettivamente incassato dalla Banca il conto non potrà dirsi aperto.

La Banca, mentre accende il conto ne' suoi registri, rilascia al titolare di questo conto due libretti: il libretto di controllo e il libretto degli *chèques*.

Il libretto di controllo non dev'essere altro che la riproduzione del conto corrente, quale si trova nei registri della Banca. Le somme versate vi saranno inscritte (nella colonna o nella pagina consacrata all'*avere* del conto-correntista) dal cassiere della Banca, firmate da lui, controfirmate dal Direttore. Nella pagina o nella colonna di fronte s'inscriveranno le somme che il conto-correntista preleva di mano in mano, e queste le inscriverà il conto-correntista medesimo il quale tiene il libro presso di sè. Verranno però controllate dalla Banca alla fine d'ogni semestre quando il libro si riconsegna per pochi giorni alla Banca stessa per la liquidazione degl'interessi e per la chiusura. Chiuso il conto con un saldo che sarà naturalmente a credito del titolare, il libro torna nelle mani di questo sino al termine del semestre successivo.

Il libretto degli chèques contiene un certo numero di questi chèques, a *madre* e *figlia,* con alcuni vuoti da riempire e con altre parti già stampate o litografate, fra cui il nome della Banca che pagherà lo chèque.

Nel capitolo precedente s'è detto così di volo che lo chèque è un ordine di pagamento a vista, o a pochi

giorni vista, ma questa definizione non sarebbe nè completa nè precisa. Lo chèque, chiamato da noi anche *assegno bancario,* è un ordine di pagamento, ma non può essere emesso che sopra una persona presso la quale si abbia del danaro. Può essere a favore di un terzo o al portatore. Nel primo caso è girabile. È sempre soggetto a protesto come la cambiale. Circa alla scadenza, il nostro Codice di commercio dice ch'esso può essere pagabile a vista o in un termine non maggiore di dieci giorni da quello della presentazione. È pure prescritto ch'esso sia presentato al trattario entro otto giorni dall'emissione se è tratto nel luogo dove è pagabile ed entro quindici giorni se è tratto in altro luogo.

Tornando al libretto accennato più sopra, il titolare d'un conto che vuol valersi d'una parte del proprio credito scriverà sulla *figlia* la data, la somma, il nome del beneficiario, se un beneficiario ci sia, e infine sottoscriverà il chèque. Per sua memoria farà poi le stesse annotazioni sulla *matrice* e staccandone lo chèque lo consegnerà alla persona a cui lo cede, o lo presenterà egli stesso, o per mezzo di un fattorino, alla cassa della Banca. Esauriti gli chèques che vi sono nel libretto, se ne farà consegnare un'altra serie.

È inutile avvertire che in nessun caso egli potrà disporre di una somma che oltrepassi il suo credito presso la Banca; anzi parecchie Banche esigono che, finchè non si voglia chiudere definitivamente il conto, si lasci sempre un minimo presso di loro senza interesse o con un interesse minore. Nè di qualunque somma si può disporre senza preavviso, e i singoli Istituti indicano negli stessi libretti di controllo fino a quale importo pagherebbero subito e quanti giorni di preavviso esigono per importi maggiori.

In Inghilterra ove l'uso di questi chéques è molto più esteso che altrove ve ne sono di due categorie: gli *open chèques* ed i *crossed chèques.*

Gli *open chèques* non si distinguono in nulla dai

nostri; i *crossed chèques* differiscono dagli altri per due linee parallele in rosso che li traversano perpendicolarmente alla base. Questo segno convenzionale indica che lo chèque non può essere pagato che a un banchiere. Il nome del banchiere potrà figurare fra le due linee rosse, ma potrà anche non esserci; lo chèque si pagherà dalla Banca su cui è tratto purchè lo presenti il fattorino d'un'altra banca qualunque sia; non si pagherebbe altrimenti.

Lo scopo di questa misura restrittiva è quello di evitare le conseguenze dello smarrimento e dell'appropriazione indebita degli chèques in un paese ove ne circola una così grande quantità. Ma questa grande circolazione che agevola senza dubbio gli smarrimenti e le frodi non basterebbe per sè a giustificare la creazioni d'una forma speciale di chèques che, in Italia per esempio, recherebbe notevoli impicci. Infatti a noi sarebbe insopportabile il non poter esigere direttamente uno chèque che ci venisse consegnato, e il dover incaricare un banchiere dell'esazione. In Inghitterra non è così. Non c'è negoziante, non c'è quasi privato di appena modesta fortuna che non tenga conto corrente presso un banchiere; onde colà è naturale, per chi abbia uno di questi chèques, di passarlo alla banca con cui è in relazione e incaricarla di riscuoterlo per conto suo e di accreditargliene l'importo.

Questi conti correnti nei quali il danaro si può prelevare a vista o con un preavviso brevissimo per mezzo degli chèques si chiamano conti correnti *liberi* o *disponibili*.

C'è un'altra categoria di conti che prendono il nome di conti correnti *vincolati* perchè il depositante non ha facoltà di ritirar le somme versate che dopo un certo periodo di tempo; di tre, di sei, di dodici mesi secondo che si è stabilito.

Presso alcune Banche questi depositi vincolati prendono la forma di *buoni fruttiferi*. Si rilascia cioè a chi consegna il danaro un pagherò o vaglia cambiario

della banca, a scadenza fissa, per la somma versata più l'interesse sino a quella scadenza; è insomma un titolo analogo al buono del tesoro.

Infine quegli Istituti che vogliono rivolgersi a tutte le classi della società, come per esempio le Banche popolari, accettano i *depositi a risparmio* e a *piccolo risparmio*, verso libretti appositi nominativi o al portatore, trasmissibili i primi colla girata, gli altri con la semplice consegna, e fatti in modo da poter circolare come moneta. Così nei depositi a risparmio come in quelli a piccolo risparmio le banche fissano il *maximum* che un depositante può portare in un giorno a questo titolo alla Banca e il *maximum* che può ritirare. Nel piccolo risparmio questo *maximum* è più basso.

Veniamo ora a discorrere dell'interesse, che si computa in questi varî conti correnti. È evidente che una banca pagherà meno sui conti correnti liberi che sui conti vincolati, meno sui conti vincolati che sui depositi a risparmio, meno su questi che su quelli a piccolo risparmio. E la ragione ne è semplice. Le somme di cui si può chiedere il rimborso da un momento all'altro non possono prudentemente essere investite che in impieghi prontamente realizzabili, e gl'impieghi prontamente realizzabili sono quelli che rendono meno; quando invece si tratta di somme che non verranno ridomandate che a una data fissa o che verranno ridomandate in una misura assai tenue, la Banca può rivolgerle ad impieghi più rimuneratori, e appunto perchè ne ricava di più, può dare di più a chi le ha portate nelle sue casse.

Un'altra cosa è parimente chiara.

Il saggio d'interesse che la Banca attribuirà ai varî conti non sarà sempre identico, ma sarà regolato dal saggio medio dell'interesse nel paese. Fra ciò che la Banca riceve mettendo in circolazione il danaro e ciò che la Banca paga attraendo a sè questo danaro col conto corrente ci deve essere un margine, che com-

pensi i rischi e le spese e lasci un profitto. In un tempo nel quale vi siano impieghi buoni e facilmente realizzabili al 6 %, la Banca potrà dare anche ai conti correnti liberi il $3^1/_2$ o il 4%, e potrà alzare d'un $^1/_2$ per cento l'interesse sui conti vincolati. Se invece gl'impieghi buoni e prontamente realizzabili non vi sono che al 5 o al 4%, la Banca non potrà assegnare ai conti correnti disponibili un interesse superiore al 2 o al 3 %. Notiamo poi che le banche di emissione, quelle cioè che hanno facoltà di emetter biglietti, tengono sempre più bassa la misura degl'interessi sui conti correnti disponibili, giacchè avendo un debito a vista costituito da tutti i biglietti in circolazione esse devono andar più guardinghe che mai nelle loro investite.

Accenniamo per ultimo ai *depositi a titolo di semplice custodia* che le Banche tengono presso di sè. Qui si tratta di carte pubbliche, di valori che la Banca consente a tenere immobilizzati, e sui quali, per conseguenza, anzichè pagar nulla ai depositanti, essa percepisce una piccola tassa. È dunque un'operazione *attiva*. Alcuni di questi depositi sono suggellati e la Banca li riceve in base ad un valore dichiarato, obbligandosi semplicemente alla restituzione del pacco nella condizione identica in cui essa lo ebbe. Altri sono aperti e in questo caso l'obbligo della Banca è di restituirli nella loro integrità secondo la verifica che ne fu fatta d'accordo col depositante. Talora questi depositi sono *amministrati*, ciò che significa che la Banca s'incarica gratuitamente o verso una piccola provvigione d'incassare le cedole, i dividendi delle cartelle, delle azioni o degli altri titoli ch'essa ha in custodia.

CAPITOLO IV.

Delle compensazioni mediante gli chèques. — Clearing-houses inglesi. — Stanze di compensazione in Italia.

Ci resta ora da dimostrare come il sistema del conto corrente presso il banchiere e l'uso degli chèques agevolino quella compensazione dei debiti e dei crediti che fa evitare tanta perdita di tempo e riduce al minimo il bisogno della moneta. Nulla di più semplice del concetto primordiale a cui s'informa questa compensazione.

Se io devo dare una somma a una persona e devo avere una somma non inferiore da un'altra, ordinando al mio debitore di pagare al mio creditore ciò che questo dovrebbe avere, ho soppresso due trasmissioni di danaro, quella che dovrei far io al mio creditore e quella che il mio debitore dovrebbe fare a me. Questo è sempre uno degli uffici principalissimi della cambiale.

Senonchè la cambiale serve alle compensazioni fra città e città, fra Stato e Stato, fra debiti e crediti che hanno scadenza diversa e pei quali converrà regolare l'interesse; lo chèque è destinato a compensare i debiti e i crediti che si maturano nello stesso luogo e nello stesso giorno.

Quando si tratti di negozianti che tengono conto corrente presso il medesimo banchiere, la compensazione avverrà mediante un giro di partite, per il quale l'uno sarà accreditato delle somme di cui sarà addebitato l'altro. Ma quando coloro che sono rispettivamente de-

bitori e creditori hanno conto aperto presso banche diverse, converrà che la compensazione si operi per mezzo di queste banche con lo scambio dei titoli che rappresentano i debiti e i crediti reciproci.

È appunto quello che si fa in appositi luoghi di riunione, i quali hanno varia importanza secondo lo sviluppo maggiore o minore del commercio e l'applicazione più o meno diffusa degli chèques e dei conti correnti. Così per esempio nella *Clearing-house* di Londra (è questo il nome che in Inghilterra corrisponde alle nostre *stanze di compensazione*) si liquidano somme favolose di debiti e crediti senza l'impiego di una lira sterlina in biglietti di banca o in moneta metallica.

Creata circa nel 1775 e perfezionata dopo il 1850, la *Clearing-house* di Londra ha la sua sede nella *City* vicino a *Lombard-Street*. Vi sono inscritti quasi tutti i *local-bankers* di Londra, vale a dire quei banchieri che si occupano principalmente dei conti correnti e delle sicure investite di capitali e lasciano ai *foreign-bankers* le grandi operazioni finanziarie. Inoltre da più di trent'anni ha consentito a inscriversi nella *Clearing-house* anche la Banca d'Inghilterra, presso la quale tutti questi *local bankers* hanno conto aperto.

Come abbiamo notato poco fa, l'uso di servirsi di un banchiere a Londra è universale e la clientela si divide appunto fra questi *local bankers*, nelle cui mani per conseguenza viene a cadere quasi l'intera massa degli chèques pagabili sulla piazza. Ciascun banchiere ha ogni giorno una quantità di chèques da esigere da' suoi confratelli; ciascun banchiere sa che gli altri hanno ogni giorno una gran quantità di chèques da esigere da lui. Lo scambio avviene nella *Clearing-house,* ed ecco come.

La mattina un commesso di ogni casa di banca si reca all'ufficio della *Clearing-house,* portando seco, in tanti pacchi distinti, gli chèques tratti sugli altri *local bankers*, e a ciascun pacco va unita una nota particolareggiata dei singoli chèques, contenuti nel pacco stesso.

In pari tempo, di questi chèques che devono incassarsi dalle varie banche sarà tenuta memoria in apposito libro, dalla parte dell'*avere*.

Nella prima riunione del mattino alla *Clearing-house* i commessi non faranno che scambiarsi i pacchi e le note. Ognuno consegnerà gli chèques che la sua casa deve esigere, ognuno riceverà gli chèques che la sua casa deve pagare. E gli chèques portati presso le varie banche saranno verificati e controllati, si vedrà cioè se siano in regola, se chi li ha emessi aveva il diritto di emetterli, e si registreranno dalla parte del *dare* nel libro stesso ove furono registrati gli altri.

Nel pomeriggio i commessi si riuniscono una seconda volta alla *Clearing-house*.

E questa seconda riunione serve o alla ratifica o alla correzione delle liste scambiate precedentemente. Una volta accertati gli chèques pagabili ed esigibili, il commesso d'ogni Banca potrà sommare tutte le cifre degli chèques che la sua casa ha da pagare alle altre banche una per una e tutte le cifre di quelli ch'essa ha da esigere. Ne verrà per ogni Banca e rispetto a ogni Banca un saldo di debito o credito. Se per esempio l'importo totale degli chèques che il banchiere **A** possiede a carico del banchiere **B** è di 100 mila sterline, e l'importo totale degli chèques che il banchiere **B** possiede in quel giorno a carico del banchiere **A** è di 75 mila sterline, riesce evidente che il banchiere **A** deve avere dal banchiere **B** un saldo di 25 mila sterline. Questo calcolo elementare dovrà ripetersi tante volte quante sono le banche con cui c'è scambio di chèques.

Qui poi per la liquidazione definitiva intervengono i pochi impiegati della *Clearing-house*. Se ogni banchiere è rispettivamente agli altri creditore o debitore, ogni banchiere potrà anche, sommando tutti i saldi di debito e tutti i saldi di credito e confrontandoli tra loro, vedere quale sia la somma complessiva che in quel giorno egli dovrebbe pagare o riscuotere. Sono gl'impiegati della *Clearing-house* quelli che compilano que-

sti prospetti finali. C' è un foglio intestato a ciascuna banca. Il foglio è diviso in tre colonne. Nella colonna di mezzo figurano i nomi delle altre banche con cui vi fu nella giornata scambio di *chèques* e che saranno rimaste o creditrici o debitrici, e a fronte del nome di queste banche s' inscriverà nella colonna a *destra* il saldo creditore per quelle rimaste creditrici, nella colonna a *sinistra* il saldo debitore per quelle rimaste debitrici. Sommate le cifre delle due colonne, si dedurrà il totale minore dal totale maggiore, e la differenza rappresenterà lo sbilancio a credito o a debito della banca a cui è intestato il prospetto. Si suppongano le Banche **A, B, C, D, E, F.** Il prospetto compilato nella *Clearing-house* per la banca **A** potrebbe essere il seguente:

A

Liquidazione del . . . . . .

Debitori		Creditori
L. 1500 —	. . . . **B**	
	. . . . **C**	750 —
4000 —	. . . . **D**	
100 —	. . . . **E**	
	. . . . **F**	5800 —
5600 —		
		6550 —
		5600 —
		L. 950 —

Ciò vorrebbe dire che in quel giorno la Banca **A**, dopo lo scambio degli chèques, restava creditrice di

L. 1500 verso la Banca **B**, di L. 4000 verso la Banca **D** e di L. 100 verso la Banca **E**, e debitrice di L. 750 verso la Banca **C** e di L. 5800 verso la Banca **F**; onde in complesso essa avrebbe dovuto pagare L. 950 di più della somma che avrebbe dovuto riscuotere.

Ora conviene ricordarsi che tutti questi *local bankers* hanno conto aperto presso la Banca d'Inghilterra e che la Banca d'Inghilterra fa parte anch'essa della *Clearing-house*. Cosicchè, verificato il saldo finale a debito o a credito di ogni singolo *local-banker*, gl'impiegati della *Clearing-house* non fanno altro che mandare al cassiere della Banca d'Inghilterra un così detto *transfer ticket* (biglietto di trasferimento) con l'ordine di accreditare o di addebitare della tal somma i singoli conti. E la conclusione sarà che alcuni vedranno aumentato, altri diminuito il loro credito presso questa Banca.

Poichè non occorre soggiungere che la Banca d'Inghilterra non intende mai di rimanere allo scoperto, e che se per effetto d'una liquidazione un *local banker* dovesse essere addebitato d'una somma maggiore di quella ch'egli ha disponibile presso la Banca, gli correrebbe l'obbligo di provvedere i fondi in giornata.

Per evitare gli equivoci i *transfer tickets* che ordinano un'accreditazione sono verdi, quelli che ordinano un addebitamento sono bianchi. Nell'esempio da noi dato or ora sarebbe stato emesso dalla *Clearing-house* un biglietto bianco con l'ordine di addebitare di lire sterline 950 il conto della casa A. Insomma alla fine d'ogni giornata sarà modificata la condizione dei varî *local bankers* presso la Banca d'Inghilterra.

Alla *Clearing-house* di Londra furono liquidate nel 1890 per 7801 milioni di sterline (195 miliardi di lire) e secondo una recente pubblicazione del Bodio (*Di alcuni indizî misuratori del movimento economico in Italia, 1891*) questa somma enorme non rappresenta che le sole partite di debito, a differenza di quello che avviene nelle nostre *Stanze di Compensazione*, ove le cifre esposte comprendono il debito e il credito.

Importantissime sono anche altre *Clearing-houses* inglesi come quella di Manchester. Gareggia poi con la *Clearing-house* di Londra per l'entità delle liquidazioni quella di Nuova York e merita pure una speciale menzione la *Chambre des Compensations des banquiers de Paris*. Ma solo a Londra si riesce a sopprimere interamente l'impiego del danaro; nella stessa Nuova York occorre servirsi della moneta per circa il 5 p. % delle liquidazioni.

In Italia le Stanze di Compensazione sono forse più antiche che in Inghilterra e fiorirono a Livorno col nome di *Stanze dei pubblici pagamenti,* mutato poi in quello di *Stanze di liquidazione*.

Si mantengono ancora su quella piazza alcune delle vecchie forme. Dodici *cassieri* accreditati dalla rispettiva clientela di commercianti e di ditte bancarie e riconosciuti dalla Camera di commercio si adunano tre volte la settimana (il lunedì, il mercoledì e il venerdì), ciascuno recando seco gli effetti che deve incassare per conto dei proprî clienti insieme colla nota relativa. Succede la compensazione tra i crediti reciproci e il residuo è saldato in danaro o rimesso ad altra liquidazione. Nel 1890 il totale delle operazioni liquidate in questa stanza fu di lire 959, 335,905 di cui 852,507,200 si compensarono e 106,828,700 dovettero essere regolate con assegni o con danaro.

La Stanza di Compensazione di Livorno è in Italia la prima per ordine di data; ne funzionano però altre cinque: quelle di Bologna, di Firenze, di Genova, di Milano e di Roma. Quella che lavora di più è la Stanza di Milano il cui ufficio in forza di una convenzione intervenuta fra la Camera di commercio e la Banca Nazionale in data 16 gennaio 1882 fu assunto appunto dalla Banca Nazionale. A far parte dell' associazione della Stanza di compensazione sono ammessi tutti gli istituti di credito, i banchieri, i negozianti e industriali della città che ne accettino lo statuto.

La Stanza funziona tutti i giorni non festivi con due

sedute: la prima dalle 10 antim. a mezzogiorno; la seconda dalla $1^1/_2$ alle $2^1/_2$ pom. La prima seduta è destinata specialmente alla presentazione dei titoli da esigersi o pagarsi; la seconda alle operazioni di compensazione, di incasso e di pagamento e agli accreditamenti finali. Nella prima seduta gli associati presentano una distinta in doppio esemplare da loro firmata comprendente gli effetti (fatture, biglietti all'ordine, ricevute, assegni, chèques) da pagarsi e da esigersi per loro conto, e vi uniscono i titoli che devono essere incassati. La distinta è divisa in due parti: a sinistra le somme da pagare, a destra quelle da esigere. Se l'ammontare delle somme da pagare supera quello delle somme da esigere, converrà saldare lo sbilancio con un versamento alla Banca Nazionale.

Invece, appena accertate le somme che rimangono disponibili a credito dei presentatori, la Stanza le paga per mezzo della stessa Banca Nazionale. Nel 1890 le operazioni liquidate alla Stanza di compensazione di Milano ascesero a 7, 569, 893, 191, di cui si compensarono 5, 369, 105, 812, regolandosi con assegno o danaro il resto, cioè 2, 200, 787, 379 lire che equivalgono al 29,07% della cifra delle operazioni.

La Stanza di Compensazione di Milano s'incarica per conto degli associati:

a) di compensare il dare e l'avere risultante dalle distinte presentate da ciascuno di essi;

b) di esigere gli effetti domiciliati alla stanza che non possono essere compensati, e di pagare fino alla concorrenza dei fondi incassati gli effetti pure domiciliati alla stanza e che si trovassero nelle medesime condizioni.

c) di eseguire per conto degli associati le liquidazioni mensili dei fondi pubblici dello Stato e di tutti i valori privati ammessi alla Borsa di Milano, esigendo e pagando le differenze.

La Stanza di Compensazione di Genova è calcata più sulle traccie della *Clearing-house* di Londra. Sono am-

messi a farne parte un rappresentante del Tesoro dello Stato, d'ogni Banca d'emissione avente sede nella città, della Cassa di risparmio e di tutti gli altri Istituti di credito locali. Gli estranei possono domiciliare le loro accettazioni presso l'uno o l'altro Istituto inscritto nella Stanza. Unico scopo della Stanza di Compensazione di Genova è di regolare per via di compensazione i pagamenti di cambiali, chèques, ecc. Le differenze finali sono regolate in moneta. E nel 1890 i saldi per i quali convenne impiegare il danaro ascesero al 28,45 per %.

Del resto è inutile rilevare come il movimento di tutte le Stanze di Compensazione italiane unite insieme non possa dare nemmeno una lontana idea di quello delle *Clearing-houses* di Londra e di Nuova York.

CAPITOLO V.

Delle operazioni di sconto. — Relazione fra le operazioni di conto corrente e quelle di sconto. — Libro di castelletto. — Commissioni di sconto. — Cambiali reali e cambiali fittizie. — Risconto. — Difficoltà delle operazioni di sconto nei momenti di crisi.

Fra le operazioni *attive* del commercio bancario ha parte principalissima l'operazione di sconto, la quale consiste nel prendere o, come appunto si dice, *scontare* le cambiali non ancora scadute, su piazze dello Stato, anticipandone l'importo ai cedenti, meno l'interesse. È per mezzo dello sconto che il banchiere rimette in circolazione una gran parte dei capitali ch'egli ha attratti a sè per mezzo del conto corrente, e come già abbiamo avuto occasione di rilevare, il suo guadagno sta nella differenza tra l'interesse che paga a quelli che gli portano il danaro e l'interesse che percepisce da quelli che glielo domandano.

Se il banchiere non raccogliesse prima grandi somme col conto corrente, non solo egli non potrebbe dare una grande estensione all'operazione di sconto, ma non potrebbe nemmeno realizzare profitti sufficienti a dare un equo dividendo a' suoi azionisti.

I buoni sconti non si fanno che al saggio medio dello interesse della giornata; se quindi una banca non potesse disporre che del capitale proprio, essa da siffatto capitale non trarrebbe che questo medio interesse dal quale converrebbe dedurre le spese di amministrazione, le tasse gravosissime, i prelevamenti pel fondo di ri-

serva, ecc. E tenuto conto di qualche inevitabile fallimento finirebbe col non poter distribuire, nella migliore ipotesi, un dividendo superiore al 3, o al 4 %.

Tutt'altro avviene se al capitale proprio si aggiunge l'altrui. Suppongasi una banca che abbia cinque milioni di suo e che si dedichi quasi esclusivamente agli sconti. Se per ipotesi inammissibile questa Banca non ha conti correnti e lavora co' suoi soli cinque milioni ricaverà in un anno circa 250 mila lire, cioè il 5 %. Ora non v'è nulla d'esagerato nel supporre che le 250 mila lire debbano essere diminuite di oltre 50 mila per tutti quei titoli che abbiamo menzionato poc'anzi: spese di amministrazione, tasse, fondo di riserva, ammortizzazioni, fallimenti, ecc. Ecco dunque un dividendo inferiore al 4 %. Ma se la Banca ha quindici milioni di conti correnti, vale a dire il triplo del suo capitale, ciò ch'è possibilissimo, le cose mutano affatto d'aspetto. Essa potrà investire il capitale proprio in fondi dello Stato o in altri valori sicuri che le daranno poco meno di quello che le darebbero gli sconti; per es.° 200 mila lire. All'operazione di sconto e all'anticipazione su pegno consacrerà invece tutto il danaro che ha in conto corrente, cioè quindici milioni, e al saggio del 5% ne ricaverà 750 mila lire. Ma siccome l'interesse su questi conti correnti sarà probabilmente del 3 %, dalle 750 mila lire dovrà dedurre 450 mila. Ne resteranno 300 mila che saranno da aggiungere alle 200 mila prodotte dal capitale. L'utile lordo della gestione sarà quindi di 500 mila. E calcolate con qualche larghezza tutte le passività che saranno maggiori perchè maggiore è stato il lavoro, da questo utile lordo potranno sottrarsi 100 mila lire, riducendo così l'utile netto a 400 mila, cioè all'8 per cento del capitale.

Si conferma in tal modo quello che s'è detto in tese generale nel capitolo del credito; anzi può dirsi chper le banche il credito sotto la forma dei conti cori renti fruttiferi è un'assoluta necessità.

Detto così come l'operazione di sconto sia agevolata

alle banche da quella del conto corrente non occorre spendere molte parole per provare l'utilità che questa operazione di sconto ha per i negozianti. Essa rende possibili moltissimi affari che senza di essa non si farebbero. Infatti i negozianti preferiscono di vendere a fido verso cambiale perchè sanno che questa cambiale dà loro il mezzo di realizzare il danaro prima della scadenza, e questo mezzo è appunto lo sconto. Se la cambiale dovesse rimanere nel portafoglio fino al giorno del pagamento, essa perderebbe uno de' suoi maggiori vantaggi.

L'operazione di sconto è sempre la stessa, sia che venga fatta da banchieri privati o da Banche costituite sotto forma di accomandita per azioni o di società anonima. Senonchè le Banche di queste due ultime categorie, essendo disciplinate da un atto pubblico che è lo statuto, devono attenersi a certe norme che non vincolano altrettanto le Banche aventi il carattere di aziende individuali, di società in nome collettivo, di accomandite semplici.

Queste norme riguardano principalmente alcuni requisiti delle cambiali da scontare. Un banchiere privato può prendere oggi un *pagherò* con una sola firma e domani non volere che cambiali a tre firme, può esigere oggi che la scadenza non oltrepassi i tre mesi e domani mutare avviso e scontare anche cambiali a scadenza di un anno; una Banca pubblica non può. Vi sono statuti che fissano a tre il numero delle firme necessarie, e a tre mesi il termine massimo della scadenza, intendendosi che questi tre mesi rappresentino l'intervallo che corre tra il momento in cui la cambiale sarà presentata alla Banca e il momento in cui sarà pagata. Altre banche hanno una maggior larghezza; si contentano delle due firme e portano il termine della scadenza fino ai sei mesi.

In alcuni paesi esistono poi speciali Istituti che verso un tenue compenso mettono la terza firma agli effetti cambiari che non ne hanno che due, naturalmente

quando questi effetti siano tali da meritare fiducia. A quest'ufficio si prestano in Francia ed in Belgio i *Comptoirs d'escompte*.

Circa al saggio dello sconto nemmeno tutte le Banche pubbliche si creano un vincolo assoluto, e alcune si riservano la facoltà di scontare nello stesso giorno a saggi diversi. Però le grandi Banche come la Banca di Francia, la Banca d'Inghilterra, la nostra Banca Nazionale, durante il tempo in cui mantengono una misura d'interesse, si attengono a quella in tutti i loro sconti piccoli o grandi; e tutt'al più accordano qualche riduzione ad altre banche con cui hanno speciali rapporti. Per esempio la Banca Nazionale fa condizioni di favore a quelle Banche le quali la rappresentano pel cambio dei biglietti e altro nei paesi ov'essa non ha nè sedi nè succursali.

Ben più importante che la scadenza delle cambiali e il numero delle firme è, nell'operazione di sconto, la qualità di queste firme. Ed è in ciò che si prova l'avvedutezza di chi dirige una Banca.

Presso alcune Banche c'è un libro apposito chiamato libro di *castelletto*, il quale contiene i nomi delle ditte che il Consiglio di Amministrazione giudica d'anno in anno di poter ammettere allo sconto, e la somma massima che si è disposti a scontare a ognuna di esse. A questo proposito è utile ricordare che per effetto della solidarietà cambiaria tutti coloro i quali mettono la loro firma in una cambiale sono responsabili del suo pagamento, onde la Banca pone ordinariamente in seconda linea l'accettante e bada anzitutto alla persona a cui fa lo sconto. E quando si dice che la tal ditta è in *castelletto* per 100 mila lire ciò significa che la Banca non ha difficoltà a scontare le *cessioni* di questa ditta fino alla detta somma, senza troppo curarsi dei traenti, dei trattari e degli altri giranti. Del resto, le cifre segnate in castelletto devono rimanere segrete e sono per la Banca piuttosto una norma che un vincolo. Può accadere benissimo che non si prendano cam-

biali che per cinquanta mila lire a una ditta la quale figura nel castelletto per 100 mila, e se ne prendano per 150 a una che figura per 100. Vuol dire che se ragioni serie hanno determinato questa diminuzione e questo aumento, alla prima revisione del castelletto si muteranno le cifre indicanti il credito da concedersi alle due ditte.

Quantunque nell'accordare o negare uno sconto si badi anzitutto al cedente, non è a credere che le cambiali presentate non siano volta per volta esaminate e discusse. E ciò si fa dalla direzione della Banca, insieme coi consiglieri di turno, oppure coi così detti *consiglieri di sconto*. Infatti qualche Banca ha una commissione speciale che si chiama *commissione di sconto*, e che ha appunto l'incarico di accogliere o di respingere le domande che vengono presentate. Queste commissioni di sconto sono composte di un certo numero d'azionisti, i quali funzionano a gruppi per periodi d'una o due settimane. Il Direttore della Banca interviene sempre alle riunioni, con voto consultivo o deliberativo secondo i regolamenti dell'istituto. A ogni modo è necessario ch'egli ci sia, perchè nessuno meglio di lui può avere tutte quelle cognizioni di fatto che valgano a illuminare la commissione, e nessuno può meglio contribuire a mantenere una certa unità di criterî fra i diversi commissari che si alternano. D'altra parte è opportuno che l'ufficio di esaminare le cambiali non sia affidato sempre agli stessi individui, i quali potrebbero essere, anche in buona fede, traviati dalle loro simpatie o dalle loro antipatie. In generale, quando ci sia il *castelletto*, non si prendono cambiali se non da ditte che figurino in questo libro; quelle che non vi figurano ancora e che vogliono mettersi in relazione colla Banca domandano prima di tutto l'*ammissione in castelletto*, ammissione che si accorda o si nega senza indicare la cifra nel primo caso e senza spiegare i motivi del rifiuto nel secondo. In via eccezionale, la direzione coi consiglieri di turno o coi com-

missari di sconto, può prendere cambiali anche da qualche ditta di primissimo ordine che per avventura non fosse stata inscritta nel castelletto, salvo a farvela inscrivere, alla prima riunione del Consiglio d'amministrazione.

Una distinzione molto importante da farsi nelle cambiali presentate alle Banche è quella tra cambiali *reali* e cambiali *di comodo*. Sono cambiali reali quelle che derivano da affari effettivamente conclusi. La tratta che il venditore d'una merce fa al compratore e che questi accetta è una cambiale reale, e tutto fa presumere che il trattario con la rivendita della merce si procurerà il danaro occorrente per pagare la sua accettazione.

E sebbene in condizioni affatto diverse, è cambiale reale anche quella che un banchiere abbia accettato per conto di un negoziante il quale per una ragione o per l'altra abbia scelto questo modo indiretto di rimborsare un suo debito.

Sono invece cambiali di comodo quelle che nascono dal bisogno che due o più persone hanno di procurarsi del danaro, onde facendosi a vicenda traenti, accettanti o beneficiarie esse creano degli effetti aventi i requisiti necessari per essere presentati allo sconto. Non sarebbe però giusto condannare a priori tutte queste cambiali, e non sarebbe savio per una Banca il respingerle tutte.

Se pur esse non rappresentano affari commerciali *già liquidati*, possono rappresentare operazioni *in corso*, alle quali occorra un capitale circolante, e avere in tali operazioni la loro garanzia. Nondimeno è indispensabile che le Banche rivolgano una speciale attenzione a questo genere di cambiali, perchè esse possono spesso nascondere o delle speculazioni sfrenate, o degli imbarazzi economici. Infatti tra le cambiali di comodo ve ne sono di puramente fittizie alle quali il minore appunto che si può fare è quello di non rappresentare nè operazioni già liquidate, nè operazioni in corso. Sono

cambiali tratte sopra individui che non hanno nessuna posizione commerciale, e non potrebbero rispondere nemmeno di una piccola parte della somma per cui si obbligano, ma firmano per ubbidienza o per compiacenza, o adescati da una meschina retribuzione con cui si paga il servigio che prestano. Questi firmatari sono per lo più commessi, o amici di famiglia, o parenti poveri, i quali si tengono sicuri che chi ha chiesto la loro firma provvederà in tempo il fondo pel pagamento, e sanno a ogni modo di non rischiare nulla perchè nulla posseggono. Per mezzo di queste cambiali create artificialmente, alcuni negozianti sbilanciati da un pezzo riescono a differire per qualche anno il loro fallimento, che diventa poi tanto più rovinoso pei creditori quanto più fu ritardato. E allora le Banche le quali scontavano il portafoglio di questi signori poco scrupolosi si accorgono di aver fra le mani della carta di nessun valore o di non poter fare nessun assegnamento sulle firme che figurano nelle cambiali oltre a quella del cedente. Non mancano infine quelle cambiali che si dicono *all'aria,* perchè tratte su persone che non esistono e di cui si è inventato il nome e la firma. Ma queste hanno già il carattere della truffa e non differiscono che per una gradazione di tinta dalle cambiali assolutamente falsificate.

Non è facile alle banche di distinguere le cambiali reali dalle cambiali di comodo, nè di scoprir fra quest'ultime le cambiali fittizie.

Però, se le persone preposte all'ufficio di ammettere o respingere gli effetti presentati allo sconto hanno occhio esercitato e conoscenza della piazza, esse potranno essere messe sull'avviso dal troppo frequente rinnovarsi di certe domande di sconto sempre colle identiche firme, ed è sicuro che in tal caso esse non mancheranno di fare indagini che valgano a chiarirle sulla vera condizione delle ditte che presentano quelle cambiali.

Non occorre soggiungere che se le cambiali di comodo e anche le cambiali fittizie sono difficili da riconoscere quando vengono cedute da negozianti, si rico-

noscono a prima vista quando portano firme di gente che non sia in affari. E se, come spesso avviene, le Banche hanno il loro portafoglio pieno di siffatte cambiali, ciò significa che i loro Consigli di amministrazione o i loro Comitati di sconto hanno esercitato colpevoli debolezze, di cui gli azionisti avrebbero diritto di chiedere severissimo conto. Il così detto *portafoglio politico,* composto di cambiali perpetuamente rinnovantisi di deputati o di senatori, è una delle piaghe delle Banche nei paesi parlamentari.

In complesso le operazioni di sconto procedono abbastanza liscie in tempi ordinarî, ma forse precisamente in questi tempi è più necessario che mai alle Banche di usare prudenza, visto che nei periodi di crisi può essere virtù suprema l'audacia.

In tali periodi il commercio ha maggior bisogno dell'appoggio delle Banche e sopratutto delle grandi Banche, e queste restringendo troppo violentemente il credito non solo esacerbano la crisi, ma nuocciono al loro proprio interesse. Pel timore di aumentare i loro rischi futuri esse rendono più gravi i presenti; negando quei sussidi su cui la loro clientela faceva assegnamento, esse rendono forse inevitabili delle cadute che si sarebbero potute impedire e delle quali sentiranno senza dubbio il contraccolpo.

Poichè una Banca che lavora da un pezzo ha certo scontato precedentemente il portafoglio di quelle case che la crisi minaccia, e se esse soccombono non potrà non trovarsi fra i loro creditori. Che se invece essa riesce a farle uscire dai mali passi largheggiando nel credito, essa salva loro dalla catastrofe e salva sè dalla perdita che avrebbe dovuto subire. Ben inteso che convien procedere con discernimento, e fra i tanti che nell'ora del pericolo ricorrono alla Banca vedere quali possano essere salvati e quali siano in una condizione ormai disperata; soccorrere i primi e abbandonare i secondi.

Si capisce da ciò che ai Consigli d'amministrazione e alle Commissioni di sconto non bastano in que-

sti momenti critici le solite qualità d'ordine e di circospezione; occorre molto di più; occorre il colpo d'occhio, la rapidità delle decisioni, il coraggio dell' iniziativa e della responsabilità, e occorre inoltre la pratica di quegli espedienti che sono indispensabili per navigare fra due correnti contrarie: da una parte la maggior ricerca di danaro sotto questa o sotto quella forma; dall'altra la tendenza a ritirare i depositi che si trovano presso l'Istituto in conto corrente.

È appunto in queste circostanze che le Banche minori chiedono e le Banche maggiori accordano in più larghe proporzioni il *risconto*.

Il risconto è quella operazione per la quale chi ha scontato una cambiale, anzichè tenerla presso di sè fino alla scadenza, ne diviene dopo qualche tempo cedente alla sua volta, allo scopo di realizzarne anticipatamente l'importo, meno la solita deduzione dell'interesse. Com'è naturale, la Banca che risconta il suo portafoglio viene in questa maniera a dividere con un'altra il profitto che aveva ottenuto mediante lo sconto.

Data per es. una cambiale di 10,000 lire scontata al 5 % quando le mancavano tre mesi alla scadenza, la somma che il banchiere avrà effettivamente esborsato nel prenderla sarà stata di L. 9875. Ma se questo stesso banchiere, due mesi dopo, la gira ad un altro fissando parimente il saggio dello sconto al 5 %, le L. 125 ch'egli aveva percepite andranno diminuite di $^1/_3$, cioè di L. 41,66 e resteranno per conseguenza 83,34.

Anche in condizioni normali le grandi Banche ammettono al risconto entro certi limiti il portafoglio delle Banche piccole, ma nei momenti di crisi questa operazione acquista una maggiore importanza perchè le piccole Banche incalzate dalle domande del commercio non potrebbero soddisfarvi nemmeno in parte se non fossero assistite dagli Istituti più forti.

Questi poi per non trovarsi in impicci dovranno spesso procurarsi il danaro anche rivolgendosi all'estero come è avvenuto non è molto della Banca d'Inghilterra, la quale ricorse all'aiuto della Banca di Francia.

Nei momenti in cui la scarsezza di capitali disponibili rende più difficile il credito e più acute le crisi, le grandi Banche tentano di attirare nel paese il capitale straniero con l'aumento del saggio dello sconto. È un provvedimento a cui la Banca d'Inghilterra ricorre sovente, molto più sovente della Banca di Francia la quale invece ha la tendenza di mantenere lo sconto a un saggio uniforme. Del resto, queste modificazioni artificiali dello sconto provocate dalle grandi Banche non ottengono sempre il risultato di mutare nel paese il saggio medio dell' interesse, e accade spesso che mentre la Banca principale alza il suo sconto al 5 o al 6 % i banchieri privati continuano a prendere cambiali al 4 od al 5.

CAPITOLO VI.

Sovvenzioni su pegno. — Riporti. — Assegni e vaglia cambiari. — Effetti all'incasso. — Aperture di credito. — Conti correnti garantiti. — Credenziali semplici e circolari. — Lettere d'indicazione e biglietti di cambio circolari. — Arbitraggi.

Noi ci proponiamo in questo capitolo di passare in rapido esame le altre operazioni principali del commercio ordinario di Banca. E andremo successivamente enumerandole e spiegandole.

Sovvenzioni su pegno.

Queste sovvenzioni, o anticipazioni come talvolta si chiamano, possono esser fatte su merci o su titoli.

Se sono fatte su merci, raramente chi le domanda porterà in deposito alla Banca le merci ch'è disposto a dare in pegno; depositerà invece i certificati i quali rappresentino le merci stesse e ne attestino la presenza in un magazzino generale, in un punto franco, in un altro luogo qualsiasi.

Potrà anche esser richiesto di dar la prova che le cose impegnate sono coperte di sicurtà.

Se le sovvenzioni sono fatte su titoli, si esigerà quasi sempre dalla Banca la materiale consegna di questi titoli.

Non tutte le merci e non tutti i titoli sono accettati dalle Banche a garanzia delle sovvenzioni accordate. Si rifiuterebbero le merci soggette a troppo rapido deperimento, e quelle esposte a troppo brusche

variazioni di prezzo; si rifiuterebbero i titoli screditati.

In nessun caso si accorda la sovvenzione per l'intero valore delle cose date in pegno.

Per es. la Banca Nazionale fa anticipazioni sui fondi pubblici a scadenza non maggiore di 3 mesi in ragione di $^4/_5$ del valore delle cedole depositate ragguagliate al corso medio del giorno anteriore a quello in cui l'anticipazione viene fatta.

Sulle sete la misura dell'anticipazione vien ridotta ai tre quarti.

Altre Banche concedono agevolezze maggiori, estendono il termine fino a 6 mesi, e danno anche l'85 per cento sui titoli garantiti dallo Stato e il 70 % sugli altri. E poi pattuito espressamente che se il valore delle cose depositate diminuisce di oltre 10 % la persona che ebbe la sovvenzione avrà l'obbligo o di pagare una parte del debito contratto o di aumentare la cauzione. E un'altra cosa intesa è pur questa: se alla scadenza il debito non vien pagato o l'operazione non è rinnovata d'accordo, la Banca avrà il diritto di vendere il pegno e di coprirsi del proprio credito, tenendo il civanzo eventuale a disposizione del contraente.

Questo diritto la Banca lo acquista anche nel caso che la persona richiamata a prestare un supplemento di cauzione in seguito a ribassi avvenuti nel valore delle cose depositate non risponda all'appello. Salvo questi casi, la Banca ha l'obbligo di conservare gli oggetti o i titoli che le furono dati in pegno e di restituirli nella loro integrità alla fine dell'operazione.

Parrebbe a prima vista che la sovvenzione su pegno, avendo dietro di sè una garanzia reale, dovesse essere per le Banche un'operazione più gradita e più sicura dello sconto. Eppure non è così; e la migliore prova della cosa sta in ciò, che chi domanda un'anticipazione deve pagare di più che chi domanda uno sconto.

La ragione principalissima di questa preferenza data dalle Banche agli sconti deve ricercarsi nel fatto che gli sconti lasciano molto maggior disponibilità al capitale,

in quanto che un portafoglio costituito di buone cambiali darà sempre il modo di procurarsi danaro quando si voglia, mentre una massa di anticipazioni sopra pegni che non si possono toccare tiene immobilizzate delle grosse somme fino alla scadenza.

Che se poi alla scadenza il debitore non è puntuale accadono nuovi ritardi, sia che lo si richiami all'adempimento dei patti, sia che si debba vendere il pegno. Nè sempre la vendita succede senza danno del prestatore, perchè spesso la mancanza del debitore coincide con un grande ribasso nèl valore delle cose date in pegno e la Banca prestatrice non riesce a coprirsi delle somme esborsate, tanto più che il fatto medesimo ch'essa getti sul mercato una quantità di titoli basta per deprezzare maggiormente i titoli stessi.

Conviene inoltre osservare che l'anticipazione in sè quantunque sia anch'essa un'applicazione del credito commerciale, non ne è un'applicazione schietta e genuina come lo sconto.

Infatti lo sconto, come abbiamo già posto in rilievo, deriva da affari ormai liquidati, mentre invece l'anticipazione, seppur non cela degli impicci finanziari, si riferisce per lo più a operazioni ancora da compiere e che portano quindi seco un'alea maggiore.

In generale i negozianti non domandano la sovvenzione su pegno che quando hanno già esaurito il loro portafoglio o quando il loro portafoglio è composto di cambiali che non sono accettate allo sconto. Vi ricorrono quindi di preferenza nei momenti di crisi, ed è appunto per questo che nei momenti ordinari le banche non devono dare soverchia estensione a queste operazioni, visto che non potranno rifiutarsi a farle nei periodi difficili.

Qualche volta il pegno serve come ausiliario allo sconto; per es.° quelle Banche le quali non prendono ordinariamente cambiali che con tre firme, come la Banca Nazionale, ne prendono anche con due sole quando il presentatore faccia un deposito di valori ammessi dallo statuto.

Riporti.

Il riporto è una vendita a contanti di merci o di titoli che si ricomprano a termine a un prezzo alquanto maggiore. Se vendo al primo del mese 1000 lire di rendita italiana a 92, consegna e pagamento pronto, e le ricompro a 92,50 per la fine del mese, ho fatto un riporto. Siccome la persona che vende per pronta consegna è quella stessa che ricompera a termine, il riporto si può dire una compravendita simulata. Chi dà a riporto vuole con questo mezzo aver del denaro; chi prende a riporto fa un prestito su pegno. L'interesse è rappresentato dalla differenza tra il prezzo di vendita e il prezzo di ricompera.

Dei riporti avremo occasione di parlare nuovamente a proposito delle operazioni di borsa. Ora diciamo soltanto che essi tengono luogo talvolta delle anticipazioni, avendo il vantaggio, per chi riceve il prestito, che il pegno è valutato poco al disotto del suo prezzo di giornata e non con una riduzione del 20 o 25 %, come avviene nell'anticipazione ordinaria.

E naturale però che le Banche non facciano riporti che sopra titoli ineccezionabili e a ditte le quali meritino la massima fiducia.

Assegni e vaglia cambiari. Effetti all'incasso.

Si ricorre continuamente alle Banche per eseguire dei pagamenti in altre piazze. Si versa cioè una somma alla Banca e si ritira da essa, per una somma identica, un ordine di pagamento che si trasmetterà poi al proprio creditore. Un tempo le Banche non prestavano questo servigio che verso una provvigione. Ora in Italia, quando si tratti di paesi ove la Banca Nazionale o il Banco di Napoli abbiano un ufficio, si può avere il vaglia cambiario gratuito che è fatto a nome

della persona che versa il danaro, è girabile, e si può incassare quando si voglia e presso qualunque sede o succursale di questi Istituti.

Nè è credersi che questi vaglia gratuiti, tanto utili per il pubblico, siano senza alcun vantaggio per le Banche. Esse ci guadagnano l'interesse per tutto il tempo che il vaglia rimane in circolazione, tempo che non si può determinare a priori, ma che si calcola in media di 10 a 15 giorni per vaglia. Siccome poi e la Banca nazionale e il Banco di Napoli sono Banche di emissione, a loro giova anche avere un mezzo di più per spendere i propri biglietti, essendo naturale che chi presenta il vaglia all'incasso riceve biglietti e non già moneta metallica.

Per la concorrenza fatta dai vaglia cambiari gratuiti le Banche minori devono limitarsi a emettere assegni per quei luoghi ove la Banca Nazionale e il Banco di Napoli non hanno nè sedi, nè succursali, nè rappresentanti. Su questi assegni esse continuano a percepire una piccola provvigione, che reca però uno scarso contributo al loro bilancio.

Nè ha alcuna importanza come fonte di reddito la tenuissima provvigione che le Banche prelevano sugli *Effetti all'incasso,* su quelle cambiali, cioè, o su quegli ordini di pagamento che non vengono nelle loro mani in seguito a un'operazione di sconto, ma ch'esse sono incaricate di riscuotere per conto di terze persone.

Aperture di credito.

Ben maggiori profitti recano alle Banche le così dette *aperture di credito,* che assumono aspetti diversi.

Noi abbiamo quelle aperture di credito a cui si è già vagamente accennato nel capitolo sui cambi e che servono come mezzo di rimborso quando non è possibile o non si giudica opportuno di valersi nè del cambio diretto, nè del cambio indiretto.

Suppongasi una importazione di grano da Nuova

York in Italia. Non si troverebbe in Italia la cambiale su Nuova-York per rimborsare il proprio creditore; non sarebbe possibile a Nuova-York di negoziare a condizioni tollerabili la cambiale sopra l'Italia; bisognerebbe quindi rinunziare al cambio diretto sia sotto forma di rimessa, sia sotto forma di tratta.

Ma non sarebbe comodo nemmeno il cambio indiretto. Certo la cambiale su Londra rimessa dall'Italia a Nuova York sarebbe facilmente negoziabile colà; ma questa cambiale che dovrebbe attraversare due volte l'Oceano, prima per andare dall'Italia a Nuova-York, poi per venire da Nuova-York a Londra, non potrebbe essere che una cambiale lunga, e per effetto di questo suo duplice viaggio andrebbe soggetta a maggiori pericoli di smarrimento.

Queste difficoltà e questi inconvenienti sono evitati se il debitore fa sì che un banchiere d'una piazza intermedia, per esempio di Londra, col quale è, o si mette in relazione, *apra un credito* al suo corrispondente, vale a dire accetti le tratte per mezzo delle quali quest'ultimo si rimborserà dell'importo della merce venduta.

In realtà il credito è aperto non già al negoziante americano che forse non è neppur conosciuto dal banchiere, ma al negoziante italiano che penserà poi a provvedere i fondi con cui quelle cambiali saranno pagate, o, come dicono i negozianti, a fare la *copertura*. A maggior garanzia del banchiere si stabilisce che contemporaneamente all'avviso delle tratte gli si rimettano tutti i documenti relativi alla operazione per la quale ha luogo quest'apertura di credito, cioè la fattura, le polizze di carico, di sicurtà, ecc. E il negoziante americano a cui si è data la facoltà di tradurre l'importo della fattura in lire sterline al cambio della giornata e di disporre in questo modo del suo credito a tanti giorni o a tanti mesi data, o a tanti giorni o a tanti mesi vista, si guarderà bene dal valersi d'una tale facoltà finchè non sia in grado di rimettere tutti i documenti necessari. S'intende che il banchiere, quand'abbia accet-

tato le tratte, sarà obbligato a pagarle anche se per avventura non gliene pervenissero i fondi dal suo corrispondente. Ma in questo caso egli si servirebbe delle polizze di carico per far sequestrare la merce e tutelare il proprio credito, giacchè in via ordinaria i documenti restano nelle sue mani sino alla copertura.

Qui abbiamo un'apertura di credito per un affare determinato, subordinata quindi alla esecuzione di questo affare.

Il banchiere sa che gli verranno tratte delle cambiali per una somma uguale all'ammontare della fattura di una certa quantità di petrolio o di grano o d'altra mercanzia caricata a bordo di un dato bastimento; e sa anche che sarebbe tenuto responsabile se accettasse le cambiali per un importo maggiore o per una ragione diversa da quella indicata.

Ma i banchieri accordano anche aperture di credito per somme da potersi disporre, a piacere della persona accreditata, entro un periodo prefisso, di tre, di sei mesi, di un anno, e senza bisogno di giustificare il motivo per cui se ne dispone. Queste aperture di credito prendono per lo più la forma di conti correnti da regolarsi di 6 in 6 mesi, e sono appunto quei conti correnti *attivi* che abbiamo menzionato in un altro capitolo, nei quali la Banca è creditrice anzichè debitrice e per conseguenza il bilancio degl'interessi è a suo favore. Alcune Banche però non consentono ad aprire di questi conti senza una garanzia, che può consistere o nella firma di altra persona gradita alla Banca stessa o in un deposito reale di carte pubbliche e valori industriali. E allora questi conti correnti si chiamano *conti correnti garantiti*.

In complesso le Banche saviamente amministrate non fanno troppe operazioni di questa specie perchè non vogliono esporsi al pericolo che vengano ritirate dalle loro casse somme considerevoli proprio nei momenti più difficili.

È una forma d'apertura di credito anche la *creden-*

ziale che si rilascia ai viaggiatori, e molti banchieri ritraggono larghi guadagni da questo ramo d'affari.

Vi sono *credenziali semplici* e *credenziali circolari*. Parliamo intanto delle prime.

Una persona che voglia recarsi in una data città e non intenda portar seco molto denaro si presenterà ad un banchiere per aver da lui una lettera che gli dia il modo di avere, una volta giunto a destinazione, gl'importi che gli possono occorrere. A questo scopo, s'egli non ha già conto corrente presso il banchiere, dovrà versare una somma corrispondente a quella per la quale desidera d'essere accreditato. Dovrà pagare inoltre al banchiere una piccola provvigione. Per la somma versata gli verrà aperto un conto corrente fruttifero e nello stesso tempo gli si consegnerà la credenziale, vale a dire la lettera colla quale si ordina ad un banchiere della piazza indicata dal viaggiatore, di pagare al viaggiatore stesso il danaro ch'egli domanderà entro il limite che nella credenziale verrà precisato. In pari tempo si inviterà il viaggiatore a scrivere la propria firma sopra un foglio di carta, e questa firma verrà trasmessa dal banchiere che fece la credenziale al banchiere che deve pagarla.

Cosicchè, quando la credenziale è presentata insieme con una richiesta di danaro, colui che paga farà fare la ricevuta al viaggiatore, e confronterà la firma con quella che il corrispondente avrà mandato per la posta. Se le due firme non fossero identiche, il banchiere avrebbe ragione di supporre una truffa e provvederebbe di conformità. Anche il banchiere che paga il danaro ha diritto ad una provvigione come quello che rilascia la credenziale, e questa provvigione ora è percepita all'istante del pagamento, computandola nella somma esborsata, ora è addebitata al corrispondente. È superfluo avvertire che il viaggiatore non ha l'obbligo di prendere tutta la somma per cui fu accreditato; quella parte di cui egli non avesse disposto gli sarebbe restituita a viaggio compiuto, oppure, se così gli piacesse meglio, resterebbe in suo avere nel conto corrente.

Ma la credenziale semplice non risponde a tutti i bisogni. Se io vado dall'Italia direttamente a Parigi coll'intenzione di trattenermi colà qualche settimana e di rimpatriare pure direttamente mi basterà appunto avere una lettera che mi dia il modo di procurarmi del danaro a Parigi. Se invece mi propongo di visitare parecchie città, mi sarà molto più comodo di avere in ciascuna di quelle città qualche somma a mia disposizione, senza di che non eviterei l'inconveniente di dover portar meco una quantità considerevole di moneta metallica o di biglietti di banca. Potrei chiedere tante credenziali quanti sono i luoghi ove devo far sosta, ma tutte queste lettere sarebbero un impiccio e un ingombro. Mediante la credenziale circolare si ottiene lo scopo con molto minore incomodo.

La credenziale circolare differisce dalla credenziale semplice in questo: che in luogo d'essere diretta a un solo banchiere di una sola piazza è diretta a più banchieri di piazze diverse. Come con la credenziale semplice, così con la credenziale circolare si mette a disposizione del portatore della lettera una determinata somma. Resta inteso però che questa somma dovrà rappresentare il massimo dei pagamenti complessivi che potranno essere fatti da tutti i destinatari della credenziale. Onde se il primo a cui la lettera è presentata pagasse a richiesta del viaggiatore tutta intera la somma, egli ritirerebbe la credenziale che in questo modo verrebbe annullata. E se invece, come è più probabile, pagasse solamente un acconto, egli dovrebbe annotare questo pagamento a tergo della lettera, e questo pagamento annotato così e per conseguenza visibile a tutti i successivi destinatari verrebbe virtualmente a diminuire la somma accreditata. S'immagini una credenziale circolare per l'importo di franchi 10,000 su quattro banchieri di Vienna, di Parigi, di Berlino e di Londra. Se il viaggiatore recandosi prima a Parigi preleva 2000 franchi, il banchiere parigino segnerà sul dorso della lettera il versamento eseguito. Il viaggiatore re-

candosi dopo a Londra non avrà diritto di chiedere che 8000 franchi, e se li chiede tutti il banchiere di Londra glieli pagherà, ritirando la credenziale. Se ne chiede una parte, mettiamo 3000, il banchiere annoterà questa cifra sotto quella dei duemila franchi pagati a Parigi, e ciò servirà di norma ai banchieri di Berlino e di Vienna.

Data la credenziale circolare, il banchiere che la rilascia ritirerà dal viaggiatore tante firme, quanti sono i corrispondenti a cui la lettera è diretta, e invierà a ciascuno d'essi una di queste firme, avvertendolo di avere inserito il suo nome in una credenziale consegnata alla tale persona per la tal somma.

Ora però a questa forma di credenziale circolare i banchieri inglesi ed americani ne hanno sostituita un'altra.

Il viaggiatore versa come il solito al banchiere del suo paese una somma equivalente a quella di cui egli crede poter avere bisogno. Riceve a fronte una così detta *lettera d'indicazione,* la quale non è altro che una circolare indirizzata a tutti i corrispondenti del banchiere, i cui nomi sono stampati a tergo, avvertendoli che la persona alla quale la lettera fu data e la cui firma figura a piedi, è portatrice di chèques che dovranno essergli pagati a presentazione da qualunque dei corrispondenti menzionati nella circolare. Come è naturale, il viaggiatore ha ricevuto contemporaneamente alla lettera un certo numero di questi chèques che non sono già in bianco, ma sono nominativi e per una cifra fissa, ordinariamente per 10 lire sterline, e tutti insieme rappresenteranno l'importo pel quale fu domandata la lettera di credito. Se il viaggiatore ha versato 200 lire sterline egli avrà 20 chèques che potrà scontare in tutte le piazze dove si trovano i corrispondenti del banchiere che li ha rilasciati. Ciascuno di questi chèques può quindi considerarsi come un biglietto da 10 lire sterline. Senonchè mentre il biglietto da 10 lire sterline è al portatore e si può incassare in-

dipendentemente da qualunque lettera che ne legittimi il possesso, lo chèque non può essere presentato che da chi ne sia il titolare, e presenti nello stesso tempo anche la lettera d'indicazione. E mentre se si smarrisce il biglietto di banca è molto difficile il ricuperarlo, se si smarrisce lo chèque conservando la lettera d'indicazione si sa che nessun altro potrà averlo incassato e si ha quindi il modo di farsene risarcire dalla banca.

Su questi chèques, che si chiamano anche *circular notes* o *billets de change circulaires*, i corrispondenti sono invitati a pagare le dieci lire sterline al cambio del Londra a tre mesi e a rivalersene a vista. Questa differenza tra il cambio a tre mesi e il cambio a vista costituisce il guadagno dei banchieri che pagano gli chèques, e tien luogo di provvigione. A un viaggiatore che presentasse in Italia uno chèque di 10 lire sterline si pagherebbero (Maggio 1892) al cambio di 25,90 a tre mesi 259 lire; rivalendosi poi di queste dieci lire sterline a vista si potrebbe negoziarle a 26,10, ciò che significa che se ne ricaverebbe 261 lire.

Con questo sistema non si manda a ciaschedun corrispondente la firma della persona accreditata; i corrispondenti son troppi e la cosa sarebbe molesta pel viaggiatore, e porterebbe una grave spesa di posta al banchiere. La firma c'è sulla lettera d'indicazione, che deve presentarsi contemporaneamente agli chèques, e chi paga la confronterà con quella che ritirerà dal forestiero nell'atto di consegnargli il denaro. Salvarsi in via assoluta dalle frodi è impossibile; nondimeno c'è una guarentigia nel fatto che la lettera d'indicazione non serve a nulla senza gli chèques e che gli chèques non servono a nulla senza la lettera d'indicazione. Bisognerebbe che un truffatore riuscisse a carpire o a falsificare l'una o gli altri. E appunto per ovviare al primo di questi due inconvenienti i banchieri raccomandano di tenere possibilmente divisi gli chèques dalla lettera, tanto che lo smarrimento di questa non porti di necessità lo smarrimento di quelli, e viceversa.

Non occorre poi dimostrare che, data questa forma di credenziale, il credito è esaurito soltanto quando sieno esauriti gli chèques. Chi ebbe la credenziale, e per averla dovette versarne l'equivalente al banchiere, penserà poi a restituire gli chèques di cui non ha fatto uso e a ricuperarne l'importo.

Così pure è evidente che quasi tutte le credenziali, semplici o circolari, solendo essere pagabili in uno Stato diverso da quello ove furono fatte, porteranno per conseguenza un cambio di monete che sarà anch'esso una fonte di guadagno per il banchiere.

Arbitraggi.

Lo sconto si riferisce a cambiali che scadono nello Stato; le operazioni in cambiali estere prendono piuttosto il nome di *arbitraggi*. Non è già che sulle cambiali estere non si computi l'interesse; anche queste costano tanto più, quanto più s'avvicinano alla scadenza, ma entra in esse un altro elemento importantissimo che è il cambio, ed è principalmente in vista delle oscillazioni del cambio che il banchiere lavora in queste cambiali. Al contrario di quello che avviene per la cambiale sull'interno che è tenuta in portafoglio quanto più a lungo si può, la cambiale sull'estero è presa allo scopo di esser negoziata appena se ne presenti l'opportunità, anche nel giorno medesimo in cui la si è avuta. Una gran parte delle cambiali le quali nascono da crediti che i nazionali hanno verso gli stranieri passano per le mani delle case di banca; una gran parte delle cambiali che escono dallo Stato per rimborsare i debiti che i nazionali hanno all'estero sono fornite dagli stessi banchieri, i quali vengono così ad agire come grandi stanze di compensazione pel commercio internazionale. Chi ha una cambiale sull'estero sa che potrà cederla al banchiere, chi abbisogna d'una cambiale sull'estero sa che il banchiere potrà somministrargliela. La divisa estera è dunque uno degli *ar-*

ticoli del commercio di banca, e sarà uno degli studi del banchiere quello di procurarsela a buon mercato per essere sempre in condizione di rispondere alle domande che gliene vengono fatte. Qui non accade come nelle merci di poter realizzare utili del 5, del 10 per cento; qui le differenze non sono che di frazioni, ma sono anche più considerevoli le somme su cui si opera ed è anche molto più breve il tempo richiesto da ogni operazione.

Il lavoro del banchiere nella divisa estera non si limita però a questa funzione d'intermediario fra chi gli porta e chi gli domanda le cambiali; anzi il vero arbitraggio consiste nella ricerca dei modi onde poter creare a momento opportuno delle cambiali su piazze per le quali il cambio sia alto, procurandosi, colla negoziazione di queste, altre cambiali che in quel momento si possano ottenere a condizioni favorevoli. In questo senso l'arbitraggio consisterebbe in due operazioni simultanee di compra e di vendita di due valori diversi. È però arbitraggio anche l'acquisto sopra una piazza e la vendita contemporanea in un'altra dello stesso valore. Queste operazioni si fanno in base ai listini di cambio, e perchè riescano occorre una grande rapidità nei conteggi, nonchè una esatta conoscenza degli usi delle piazze e una quantità di relazioni con banchieri di altre città, i quali consentano d'incaricarsi per conto nostro o in conto sociale, in base a nostri ordini telegrafici, di acquisti e di vendite anche allo scoperto. Nè l'arbitraggio si limita alle cambiali, ma abbraccia tutti i titoli fiduciarî, e potrebbe comprendere anche le merci. È un arbitraggio il comprare a Milano della divisa su Parigi per aver colà della carta su Londra; è un arbitraggio rimettere delle cambiali su Londra a Francoforte per comperarvi della rendita italiana da negoziare poi in Italia; sarebbe un arbitraggio il vendere sulla stessa piazza della rendita 3 % per comperare della rendita 5 %. E così via.

Insomma le grandi case di Banca danno un notevole sviluppo a questo ramo d'affari che fatto in larghe proporzioni procaccia loro utili non indifferenti.

CAPITOLO VII.

Emissione di biglietti. — Questioni che vi si riferiscono. — Banche di emissione in Europa e in America. — Riserva metallica. — Operazioni più convenienti alle banche di emissione. — Riscontrata.

L'emissione dei biglietti di banca dà luogo a gravi controversie scientifiche che non sono di nostra competenza. Ricordiamo bensì che vi sono fautori autorevoli del monopolio, come ve ne sono dell'assoluta libertà e che molte dottrine intermedie si dibattono fra queste due dottrine estreme. In pratica il monopolio è applicato in più luoghi, mentre invece ormai non abbiamo nessun paese che ammetta la libertà sconfinata. Seppure l'emissione non è ancora, come alcuni vorrebbero, una funzione governativa simile a quella del coniar moneta, abbiamo però il regime del privilegio, cioè l'emissione affidata a un unico istituto in connessione intima collo Stato, in Francia, in Belgio, nei Paesi-Bassi, nella Spagna, nella Danimarca, nella Norvegia e nella Russia. E il medesimo sistema sta per essere accolto dalla Svizzera, che fino a poco fa aveva la pluralità delle Banche di circolazione.

Una libertà quasi assoluta c'era negli Stati Uniti d'America fino al 1863, quando vigeva appunto il *free-banking system*. Ma le conseguenze non ne parvero troppo propizie all'economia nazionale, e col *national currency act* del 25 febbraio 1863, pur non limitandosi il numero delle banche di circolazione, l'emissione dei biglietti fu sottoposta a vincoli maggiori di quelli che

non esistano in Europa, e non la si concede a una Banca se non deposita presso il tesoriere degli Stati Uniti una quantità di fondi pubblici corrispondente almeno al 90 % dei biglietti da emettere. Oltre a ciò l'importo complessivo dei biglietti è proporzionale al capitale versato della banca e la proporzione varia secondo l'entità del capitale medesimo.

Le Banche con un capitale non eccedente i 100 mila dollari possono tenere in circolazione il 90 % del capitale versato. Quelle con un capitale da 500 mila dollari a 1 milione l'80 %; quelle da 1 milione a tre il 10; quelle di oltre tre milioni il 60 %. I biglietti portano tutti la menzione della garanzia dei titoli depositati, il sigillo del tesoro, e la firma del tesoriere, oltre a quelle del presidente e del cassiere della Banca. Le Banche emittenti sono poco al disotto di tremila, ma la loro circolazione complessiva non raggiunge, o almeno non raggiungeva qualche anno fa, un miliardo e 400 mila lire nostre. In complesso agli Stati Uniti la circolazione dei biglietti è piuttosto una comodità pel pubblico che una sorgente di utili per le Banche.

In Inghilterra c'è il sistema della pluralità delle banche, ma in realtà la sola Banca d'Inghilterra ha una emissione tripla di quella delle altre centocinquanta banche circa, private o per azioni, a cui questo diritto è concesso. La Banca d'Inghilterra, come si sa, è retta dall'atto di Peel del 1844, in forza del quale il dipartimento dell'emissione fu diviso dal dipartimento bancario. Il primo può emettere biglietti fino alla concorrenza di lire sterline 15,750,000 (erano originariamente solo 14 milioni) verso garanzia costituita per una parte dal debito di 11,015,000 sterline dello Stato verso la Banca e pel resto da titoli pubblici di proprietà della Banca stessa. Non può emettersi un biglietto di più senza una corrispondente riserva metallica. Il dipartimento bancario della Banca d'Inghilterra fa le solite operazioni di anticipazione e di sconto, dando a' suoi clienti i biglietti che gli vengono forniti dal dipartimento di emissione.

Anche la Germania e la Svezia accordano la facoltà dell'emissione ad altre banche, oltre alla Banca di Stato, ma la cingono di numerose cautele.

In Italia non abbiamo ancora, per quello che riguarda l'emissione dei biglietti, un ordinamento definitivo e la legge promessa da tanto tempo è sempre di là da venire. Provvisoriamente l'emissione resta affidata ai sei istituti che l'avevano durante il periodo del corso forzato, cioè, per somme decrescenti, la Banca Nazionale, il Banco di Napoli, la Banca Nazionale Toscana, la Banca Romana, il Banco di Sicilia, la Banca Toscana di credito. La circolazione complessiva di questi sei istituti fra ordinaria e straordinaria oscilla fra il miliardo e il miliardo e cento milioni a cui devonsi aggiungere circa 170 milioni anticipati al Tesoro. Sono poi una cosa a parte i 340 milioni di biglietti di Stato.

I varî progetti che si succedono accennano a voler disciplinare più severamente questi istituti d'emissione, non tanto per la cifra dei biglietti, quanto per ciò che riguarda la natura dei biglietti stessi, la proporzione della riserva metallica e la qualità dell'operazioni a cui le Banche di circolazione possono dedicarsi.

Abbiamo quì tre quistioni d'indole generale alle quali accenneremo brevemente.

La prima verte sul punto se i biglietti debbano essere puramente fiduciarî o legali. Come si è detto a suo tempo, così i biglietti legali come i fiduciari debbono essere, verso richiesta del possessore, cambiati dall'Istituto emittente; ma mentre nelle relazioni fra i privati i biglietti fiduciarî possono rifiutarsi, i biglietti a corso legale devono riceversi. Ora non c'è dubbio che il biglietto fiduciario risponde meglio dell'altro al concetto d'una circolazione non coattiva. E per questo i progetti di riordinamento delle Banche in Italia mirano a sostituire, in non tempo più o meno lungo, il biglietto fiduciario al presente biglietto che ha il corso legale.

La seconda qnestione concerne la *riserva metallica* da non confondersi col fondo di riserva che ogni so-

cietà anonima deve avere. La riserva metallica è destinata a far fronte alle domande di cambio, e come abbiamo notato in un altro capitolo il profitto che le Banche traggono dalla facoltà dell'emissione dipende dal fatto che mentre esse utilizzano tutta la somma dei biglietti emessi, la quale non costa loro che le spese di stampa e le tasse, immobilizzano pel cambio soltanto una parte di questa somma. È difficile determinare teoricamente quale questa parte debba essere, poichè in condizioni normali una piccola riserva è più che sufficiente, e nei giorni di crisi può essere insufficiente una grande riserva.

Tuttavia in parecchi paesi e anche da noi la proporzione voluta dalla legge era il terzo dell'ammontare dei biglietti in circolazione. Adesso si propende ad aumentare questa proporzione, e il progetto di legge che era stato presentato alle nostre Camere il 1.° aprile del 1892 e che fu poi ritirato imponeva una riserva metallica non minore del 40 %, colla facoltà nel governo di farla portare dopo 6 anni al 45 %.

È un fatto che la riserva metallica bancaria ha tanto maggiore importanza quanto maggiore è in un paese lo sviluppo del credito. Quella forma essenzialmente mobile, prontamente realizzabile della ricchezza che è il metallo prezioso monetato va ormai sparendo dalle casse private e ognuno preferisce alle infruttuose accumulazioni di un tempo gl'impieghi rimuneratori dei conti correnti presso le Banche. Ma d'altra parte nei momenti di crisi, nei momenti di panico in cui si dubita dell'adempimento di ogni promessa e quindi della solidità di ogni titolo fiduciario, che non è altro che una promessa, il bisogno della moneta metallica può farsi sentire con straordinaria intensità, e poichè non la si trova più nelle casse dei particolari è indispensabile che la si trovi in quei grandi serbatoi che sono le Banche pubbliche. Del resto, a calmare le apprensioni degli animi, basta sovente il sapere che c'è, e l'enormi riserve della Banca di Francia contribuiscono notevol-

mente alla prosperità economica di quella nazione, e hanno potuto farle attraversare senza peripezie l'ultimo periodo di corso forzoso.

Il terzo punto si riferisce alle operazioni delle Banche d'emissione. Ora queste Banche, le quali hanno sempre un debito pagabile a vista rappresentato da tutti i loro biglietti in circolazione, devono indubbiamente procedere colla massima circospezione nell'impiego del loro denaro. Guai se si dedicano a speculazioni aleatorie, guai se immobilizzano troppo il loro capitale! Perciò a loro non sono permessi gli sconti e le anticipazioni a lunghe scadenze, perciò non possono fare queste anticipazioni sopra ogni specie di valori, ma solamente sopra quelli che presentano maggiori guarentigie. Non è opportuno che riscontino il loro portafoglio, essendo esse in generale che riscontano il portafoglio degli altri istituti; non è opportuno che accettino cambiali allo scoperto, nè che assumano prestiti pubblici o emissioni di azioni, nè che facciano mutui ipotecarî, nè che partecipino a imprese agrarie, commerciali, o industriali.

Così pure il conto corrente fruttifero disponibile non dovrebbe aver per loro l'estensione che ha per le altre banche, appunto perchè aggiungendo già al loro capitale la somma dei biglietti non coperti da riserva metallica hanno minor bisogno di attrarre altre somme con l'esca dell'interesse. Per questo la Banca Nazionale secondo il suo primitivo Statuto non accettava danaro in conto corrente disponibile che senza interesse; ora ne accetta a interesse bassissimo, e secondo l'ultimo progetto di legge che doveva discutersi in Parlamento il saggio di questo interesse non avrebbe potuto in nessun caso superare il terzo della ragione dello sconto. Inoltre siccome i conti correnti disponibili, i pagherò e i vaglia cambiari a vista sono debiti di cui, come dei biglietti, può esser chiesto senza dilazione il rimborso, le Banche di emissione hanno l'obbligo di tenere anche per questi una riserva metallica. E tale ri-

serva sarebbe stata fissata dal disegno di legge più volte citato al 40 % dell'ammontare del debito.

Nei paesi ove più Banche hanno la facoltà di emissione occorre in fine stabilire le condizioni di quella che si chiama la *riscontrata*.

Ogni Istituto, nei versamenti che gli vengono fatti per qualunque titolo, incassa oltre a biglietti propri biglietti di altri istituti. In massima è naturale ch' esso non ami rispenderli per non cooperare a render più viva la circolazione dei biglietti altrui, e che preferisca presentarli all'Istituto che li ha emessi per ottenere il baratto coi biglietti proprî, e, in quanto questi non bastano, per essere pagato della differenza in un modo o in un altro. È una compensazione di debiti e di crediti, essendo ogni banca debitrice pei biglietti proprî e creditrice pei biglietti altrui.

Questo ricambio dei biglietti tra due istituti di emissione o meglio questo rimborso che un istituto è tenuto a fare all'altro dei biglietti suoi ch'esso ha in corso è appunto la riscontrata. Ma si capisce che se una banca accumulando a studio i biglietti d'una banca rivale li presentasse poi tutti in una volta pel cambio, lo sbilancio a danno di quest' ultima potrebb'essere troppo grande e metterla in qualche imbarazzo.

Perciò la legge interviene a disciplinare la riscontrata. E in Italia, dall'agosto 1891, essa è regolata dalle norme seguenti:

a) Ciascun Istituto può a intervalli non minori di giorni dieci chiedere agli altri Istituti il baratto dei rispettivi biglietti esistenti nella sua cassa al giorno della richiesta;

b) il baratto ha luogo fino alla concorrenza dei biglietti o altri titoli di credito a vista dell' Istituto richiedente che si troveranno nelle casse dell' Istituto debitore il giorno della richiesta;

c) i biglietti rimasti in possesso dell'Istituto creditore, dopo effettuato il baratto sono da esso rispesi nelle proprie operazioni;

d) il baratto deve essere domandato con preavviso di un giorno, denunciando i valori che l'Istituto presenta alla riscontrata, e si effettua salvo accordi speciali da ciascun stabilimento o rappresentanza locale dell'Istituto richiedente presso le sedi, le succursali, le agenzie o rappresentanze dell'Istituto cui viene domandato.

In complesso, come si vede, se l'emissione dà speciali vantaggi alle banche, essa impone anche oneri speciali. Quando poi si pensi che la circolazione è aggravata di una tassa non indifferente (il disegno di legge a cui abbiamo più volte accennato la portava in Italia a una lira e 44 centesimi nel primo anno di applicazione della legge, a una lira e 20 centesimi nei cinque anni successivi e a una lira negli altri anni per ogni cento lire del valore totale dei biglietti in circolazione non coperto da riserva metallica), quando si consideri che queste banche devono nei supremi bisogni prestare le loro riserve allo Stato è forza riconoscere che la loro condizione è meno invidiabile di quanto si creda.

Comunque sia, l'emissione dei biglietti non è una funzione integrale del commercio bancario, il quale può svolgersi pienamente anche senza di essa.

CAPITOLO VIII.

Delle operazioni finanziarie e di credito mobiliare. — Sindacati per emissione di azioni e di obbligazioni. — Assunzioni di prestiti pubblici e di lotterie. — Partecipazioni dirette e indirette a imprese industriali.

Nel capitolo precedente abbiamo indicato le operazioni che la legge vieta o la prudenza sconsiglia alle Banche di emissione. In Inghilterra ove ci sono due categorie di banchieri quelle operazioni sarebbero dai *local bankers* lasciate ai *foreign bankers*. Nel continente non c'è questa specificazione così assoluta degli uffici bancari; tuttavia le banche ordinarie si dedicano di preferenza al conto corrente, allo sconto, alle anticipazioni, e solo incidentalmente partecipano alle operazioni della grande finanza quali sono l'assunzione di prestiti, l'emissione di azioni e di obbligazioni. Pei mutui con ipoteca vi sono gli Istituti di credito fondiario: per creare e promuovere le grandi imprese industriali vi sono gl'Istituti di *Credito mobiliare*.

L'emissione di azioni per conto di società, l'emissione di prestiti sotto diverse forme per conto di società o per conto dello Stato possono farsi direttamente o per mezzo di un *sindacato*. Se direttamente, i banchieri non c'entrano; se per sindacato, vuol dire che un gruppo di banchieri ha assunto l'emissione dei titoli. Infatti, nel linguaggio di borsa, per *sindacato* s'intende appunto un gruppo di banchieri o capitalisti che assumono un'emissione, o si propongono di fare in comune degli acquisti o delle vendite allo scoperto. Non è altro che una forma di associazione in partecipazione,

Innanzi tutto bisogna formare il sindacato. La banca o le banche che presero l'iniziativa dell'affare e ne stabilirono le linee generali offrono ad altre banche sulla piazza o fuori della piazza una partecipazione nell'affare stesso. Dicono le condizioni della partecipazione, e spesso ne propongono la misura. Quando si siano trovate sufficienti adesioni, il sindacato è formato, ed esso consterà di tanti banchieri, ognuno dei quali avrà accettato probabilmente una diversa quota di cointeressenza.

Distinguiamo fra emissione di azioni che riunite insieme debbono formare il capitale della società, ed emissioni di titoli che devono rappresentare un prestito o privato o pubblico.

Le prime non si possono emettere al disotto del pari.

Supponiamo un' emissione di 10000 azioni da 1000 lire l'una formanti un capitale di 10 milioni. Se un sindacato assume questa emissione vuol dire che, comunque l'emissione riesca, egli s' impegna a versare alla società che si fonda l'intera somma di 10 milioni. Il sindacato può poi essere costituito da un numero qualunque di partecipanti e la quota di uno potrebbe essere anche di un milione, la quota di un altro di 50 mila lire; s' intende che i profitti e le perdite di ciascheduno saranno proporzionati alla sua interessenza. Quando si tratta di azioni, è chiaro che il sindacato non potrà guadagnare se non emettendo le azioni al disopra del pari; nella nostra ipotesi quindi di 10000 azioni da 1000 lire, perchè la speculazione sia proficua, converrà trovar sottoscrittori ad un prezzo superiore alle 1000 lire. Così, per esempio, se tutte le 10000 azioni potessero essere collocate a 1050 lire il sindacato avrebbe un utile di 500 mila lire, da cui sarebbe necessario dedurre le spese di senseria, di pubblicità, ecc., ecc. La somma netta che rimanesse andrebbe divisa fra i partecipanti in ragione della loro quota.

Ma può benissimo accadere l'inverso, cioè che l'emissione non riesca. Può non riuscire affatto nel senso che non si collochi neppure un'azione; può essere invece

un insuccesso parziale nel senso che se ne collochino poche, e allora spirato il termine pel quale il sindacato s'era costituito, esso deciderà se debba continuare o se debba sciogliersi.

Nel primo caso fisserà un nuovo termine alla sua esistenza durante il quale rinnoverà gli sforzi per isbarazzarsi delle azioni, salvo a prendere un nuovo partito, trascorso che sia questo termine; nel secondo caso distribuirà le azioni invendute fra i varî partecipanti sempre in proporzione della quota sottoscritta, e lascerà libero ciascuno di far quello che crede. Poichè non conviene dimenticare che fintanto che il sindacato dura, questa libertà i singoli partecipanti non l'hanno; è il sindacato che ha assunto l'emissione; è solo il sindacato che può agire come rappresentante di tutti. Ora è naturale che se il sindacato con tutti i suoi mezzi non ha potuto riuscire a vendere le azioni sopra il pari o almeno al pari, i singoli partecipanti non riusciranno a disfarsene che al disotto del pari. Inoltre le spese incontrate dal sindacato saranno ripartite fra i soci.

Nella emissione di prestiti la via che si percorre è la stessa, ma il punto di partenza è diverso. In un prestito pubblico consolidato avremo delle cartelle di rendita perpetua; in un prestito ammortizzabile per conto dello Stato o d'una società avremo delle obbligazioni fruttanti un dato interesse, e aventi un dato valore nominale. Ma in nessuno di questi casi ci sarà l'obbligo dell'emissione al pari; si può anzi calcolare che sarà sempre al disotto del pari il prezzo a cui il sindacato assumerà l'emissione. Ogni cartella di 5 lire di rendita corrispondente a un capital nominale di 100 lire potrà essere assunta secondo i casi a 80, a 85, a 90; le obbligazioni di 500 lire al 4% potranno essere assunte a 420, 425, 430; dimodochè, così nell'un caso come nell'altro, la somma che il contraente del debito dovrà restituire al momento del riscatto sarà superiore alla somma effettivamente incassata.

Siccome poi restano a carico del sindacato tutte le spese dell'emissione, è naturale che il prezzo a cui egli aprirà la sottoscrizione pubblica dovrà prima di tutto contener queste spese, poi lasciar un margine che rappresenterà l'utile da distribuirsi ai partecipanti. Se l'emissione non riesce entro il termine prestabilito, il sindacato potrà prorogarsi e riaprirla a condizioni più favorevoli pei sottoscrittori, oppure potrà sciogliersi distribuendo fra i partecipanti, in ragione della loro quota, i titoli invenduti e lasciandoli liberi di farne quello che credono.

Si è molto discusso e si discute tuttora se sia più conveniente il fare le emissioni per sottoscrizione pubblica o per mezzo di sindacato. I fautori della sottoscrizione pubblica osservano che il sindacato è un intermediario la cui opera è lautamente retribuita, e che, sopprimendolo, la parte che esso prende per sè potrebbe andar divisa fra l'emittente ed il pubblico. Infatti in Francia, da qualche tempo, almeno i prestiti pubblici si emettono per sottoscrizione diretta. Ma anche in Francia vi sono fautori del sistema opposto. Essi notano che quando si delibera servirsi di un sindacato si viene a creare una gara fra varî gruppi di banchieri, e che questa gara migliora necessariamente le condizioni dell'emissione; mentre quando si adotta il metodo della sottoscrizione pubblica i banchieri si coalizzano spesso fra di loro per deprezzare il nuovo titolo che sta per crearsi e così riescono sovente a impossessarsene come speculatori liberi a un corso più basso di quello che forse avrebbero pagato come assuntori. Si osserva inoltre che quando c'è il sindacato tutte le spese sono a suo carico; quando non c'è sono a carico di chi contrae il debito.

Forse per quello che riguarda l'interesse degli emittenti i partigiani del sistema dei sindacati non hanno torto e si può tener per fermo che, sopratutto nei paesi non molto ricchi, si continuerà a ricorrere a questo mezzo ogni volta che si dovrà fare un'emissione.

Se però ci si mette dal punto di vista del pubblico che sottoscrive, si deve forse venire a conclusioni diverse. Appunto perchè i sindacati si trovano nella necessità di gonfiare i titoli di cui hanno assunto l'emissione, essi creano in questi titoli un movimento fittizio che il più delle volte sarà seguìto da una reazione appena il sindacato si sciolga. Cessano allora quei soffietti della stampa, quelle manovre di Borsa che avevano aiutato efficacemente l'opera del sindacato, e succede un periodo nel quale le azioni o le obbligazioni intorno a cui s'era fatto tanto rumore sono neglette e hanno una tendenza al ribasso. Si rialzeranno poi se hanno una virtù intrinseca che basti a rialzarle; ma intanto coloro che si erano affrettati a rispondere all'appello del sindacato s'accorgono che sarebbe stato miglior partito l'attendere.

Accenniamo per ultimo a un caso abbastanza comune quando le emissioni riescono, sia per mezzo di sindacati, sia per sottoscrizione diretta. Può accadere cioè che una sottoscrizione aperta per una somma complessiva, mettiamo, di un milione trovi applicanti per una somma molto maggiore, doppia, tripla, e anche più. Ci furono in Francia dei prestiti coperti oltre a dieci volte. Naturalmente lo Stato o la società che ha bisogno d'un milione, non si aggraverà di un debito di dieci milioni per far piacere ai sottoscrittori. Le sottoscrizioni si accettano con riserva, poi si riduce proporzionatamente la quota di ciascheduno; onde, data una sottoscrizione riuscita 10 volte, chi avesse sottoscritto per 100 obbligazioni non ne riceverebbe che 10.

Crediamo inutile di fermarci sull'assunzione di lotterie; anche per queste quando c'è un sindacato esso segue l'identico procedimento. Fissate d'accordo con la provincia, col comune, con l'ente morale che ottenne il permesso di far la lotteria le modalità delle estrazioni, il numero, l'entità delle vincite, i termini entro cui dovrà compiersi l'ammortimento, il sindacato esborserà in una o più volte una data somma e riceverà tutti i

biglietti che poi metterà in vendita a un determinato prezzo, appunto come si fa delle altre obbligazioni.

Come abbiamo notato in principio del capitolo, per queste operazioni non occorrono Istituti speciali, ma possono parteciparvi banchieri di varie categorie. Ci sono invece Istituti speciali per le così dette operazioni di Credito mobiliare che consistono più specialmente nel creare e nel condurre grandi intraprese, come sarebbero strade ferrate, canali, fabbriche, miniere, lavori edilizi, ecc. Qui, come si vede, il commercio di Banca muta natura ed esso s'innesta con altri elementi che ne possono crescere i profitti, ma certo ne crescono i rischi. Non è quindi da meravigliarsi se in tutti i paesi gl'Istituti di credito mobiliare sono esposti a maggiori peripezie delle Banche ordinarie.

In due modi essi possono adempiere ai loro uffici, e noi li vediamo realmente tenere questi due modi a vicenda. Talora si contentano di creare le imprese e di rimanerne per qualche tempo semplici accomandanti; principiano per conseguenza coll'entrare nel sindacato che emette le azioni, e di queste azioni serbano una buona parte per sè. In questo caso essi rinunciano a ogni diretta ingerenza nella gestione, o a meglio dire non hanno altra ingerenza da quella infuori che i grandi azionisti possono esercitare per mezzo delle assemblee generali. Questa condizione di cose li costringerebbe a subir le varie vicende di società ch'essi non possono sindacare efficacemente. Senonchè il loro scopo non è quello di restare a lungo nella loro posizione di accomandanti, ma quello invece di realizzare le azioni appena possono ottenerne un premio. Esse riacquistano così la disponibilità del danaro che rivolgono a nuove operazioni. Il guaio si è che non sempre gli aumenti sperati si realizzano, che talvolta i titoli scendono e si mantengono ostinatamente al disotto del pari, e che quindi debbono essere venduti con perdita, o conservati chi sa fino a quando. C'è poi un inconveniente d'indole generale, ed è quello che gl'I-

stituti di Credito mobiliare appunto per poter disfarsi di certi valori sono tratti loro malgrado a favorire quei movimenti fittizî di rialzo a cui quasi sempre succede un movimento contrario. Onde essi contribuiscono alla infeconda agitazione delle Borse, e alla instabilità nel prezzo dei titoli delle imprese sorte sotto i loro auspici. Le hanno promosse, le hanno aiutate fino a un certo punto; poi un bel giorno le abbandonano gettandone sul mercato le azioni o le obbligazioni e facendovi nascere un ribasso che sarà proporzionato all'aumento artificiale di prima.

Talvolta invece il Credito mobiliare assume esso direttamente certe imprese. Allora esso diventa industriale e deve creare delle aziende affatto autonome dal lato tecnico e appena subordinate per ciò che si riferisce alla parte amministrativa. Qui molto dipenderà dal valore delle persone preposte alle singole aziende; comunque sia, la molteplicità dell'imprese e la necessità di coordinarle fra loro renderanno più difficile che mai il compito dell'amministrazione centrale.

In complesso, senza voler negare i servigi che delle Banche di Credito mobiliare bene organizzate e dirette possono recare al paese collo svegliarne lo spirito d'iniziativa, col ravvicinare il capitale al lavoro, non crediamo ch'esse siano ancora riuscite a rispondere trionfalmente alle obbiezioni sollevate contro di loro sin dal primo grande esperimento che se ne fece in Francia nel 1852. È certo ad ogni modo che per condurle occorrono qualità di primo ordine, ben superiori a quelle che bastano ai direttori delle ordinarie banche di depositi e sconti.

In Italia i due Istituti massimi di questo genere sono il Credito mobiliare Italiano, e la Banca Generale. Hanno tutti e due cinquanta milioni di capitale diviso in azioni da 500 lire, e oltre alle operazioni finanziarie e a quelle di credito mobiliare propriamente dette fanno le solite operazioni di Banca. Gli Statuti interdicono a entrambi le operazioni puramente aleatorie.

PARTE OTTAVA

Delle Borse e delle operazioni di Borsa.

CAPITOLO PRIMO.

Borse di commercio. — Loro origine, loro uffici. — Deputazione e Sindacato di Borsa. — Mediatori e agenti di cambio. — Importanza degli agenti di cambio alla Borsa di Parigi. — Brokers e jobbers alla Borsa di Londra. — Listini di Borsa.

Le Borse di commercio sono luoghi di riunione dei negozianti. Il nome è relativamente moderno; la cosa non può non essere antica. In ogni tempo e in ogni luogo ove ci sia stato commercio, quelli che lo esercitavano in uno stesso paese devono aver sentito il bisogno di trovarsi insieme; anzi questo bisogno deve essere stato maggiore una volta che adesso, non essendovi una volta i mezzi che vi sono oggi, come ad es. il telefono, di conversare a distanza.

A Roma pare che gli uomini d'affari si radunassero nella *Basilica;* nei nostri comuni del medio evo le *loggie dei mercanti* servivano di luogo di ritrovo, e quelle che vediamo ancora in alcune città italiane rispecchiano mirabilmente le condizioni di un popolo che accoppiava il senso dell'arte col senso pratico.

Questo nome di Borsa sembra ci sia venuto dai Paesi Bassi, e precisamente da Bruges, ove nel 1530 i negozianti si riunivano in una piazza situata davanti

ad un palazzo appartenente alla famiglia Van der Boerse. Secondo un'altra versione sarebbero state invece tre borse scolpite in marmo sul frontone di una casa di Amsterdam ove si raccoglievano i mercanti di quella città, che avrebbero fatto dare il nome di borsa a quelle riunioni.

Dalle Fiandre la Borsa passò in Francia e, prima che a Parigi, a Lione, a Tolosa, a Rouen. In Inghilterra essa prende la denominazione di *Stock Exchange* e il *Royal Stock Exchange* di Londra è inaugurato dalla regina Elisabetta. In Italia i ritrovi dei negozianti non si cominciano a chiamar Borse che al principio di questo secolo. Ora esse funzionano in base a un decreto del 1882 e dipendono dalle *Camere di commercio* che sono corpi elettivi aventi per iscopo di rappresentare presso il governo e di promuovere gl'interessi commerciali e industriali. Sono le singole Camere di commercio le quali fissano il regolamento di ciascuna Borsa e determinano le contrattazioni che vi si possono fare. C'è per tanto qualche diversità fra un regolamento e l'altro. Quello di Roma dice che le riunioni della Borsa hanno per oggetto:

a) Le negoziazioni ed operazioni sui cambi, sugli effetti pubblici e sugli altri valori ammessi nel listino della borsa stessa, le contrattazioni delle merci, dei premi di assicurazione e dei noli delle navi e dei prezzi di trasporto per terra e per acqua.

b) L'accertamento e la pubblicazione dei relativi corsi ufficiali.

I poteri della Camera di commercio di fronte alla Borsa sono delegati ad una speciale *Deputazione di Borsa*, la quale invigila sull'osservanza dei regolamenti, stabilisce le norme di polizia interna, esclude o allontana temporaneamente dalla Borsa quelli che ne violarono le discipline o mancarono ai loro impegni, cerca di comporre i dissidî, dà il suo voto sull'ammissione nel listino di quei titoli che non vi sono ammessi per legge.

In quanto alla compilazione del listino giornaliero, essa è affidata a un *Sindacato di Borsa* composto di mediatori *inscritti*.

I titoli che figurano di diritto nel listino sono:

1.° Quelli del debito pubblico dello Stato.

2.° I titoli di società private garantiti dallo Stato.

3.° Le cartelle di credito fondiario italiano.

4.° I titoli cambiarî.

Per i valori esteri è necessaria l'autorizzazione governativa; pei titoli fiduciarî degli enti morali e delle società nazionali legalmente costituite, come pure per le merci, delibera la Camera di commercio, sentita la Deputazione di Borsa.

Nella maggior parte degli affari conclusi alla Borsa entrano i *mediatori*, la cui situazione non è la stessa nei varî Stati; mentre in alcuni l'ufficio loro è libero, in altri no. In Italia può esercitarlo chi vuole; tuttavia la legge riserva alcuni incarichi a una speciale categoria di *mediatori inscritti*. Questi dovranno provare la loro idoneità, e prestare una tenue cauzione che varia da 1000 a 30,000 lire. Ad essi soli può essere affidata la vendita all'incanto di valori o di merci, l'esecuzione coattiva delle operazioni di Borsa e ogni altro incarico commesso ai mediatori dal Codice di commercio. Quando si occupano di valori pubblici prendono il nome di *agenti di cambio*.

Un regime affatto diverso governa gli agenti di cambio in alcune Borse estere. In Francia, in Germania, in Danimarca, nella Scandinavia, in Russia, in Austria, in Portogallo, in Spagna sono ufficiali pubblici che prestano giuramento e godono di molti privilegi. A Parigi non possono essere più di sessanta e devono dare una cauzione di 250 mila franchi. Formano la Compagnia degli agenti di cambio rappresentata dalla Camera sindacale, in cui ogni nuovo agente deve al momento del suo ingresso versare 120 mila franchi. A questi conviene aggiungere le spese di registrazione dell'atto di cessione della carica, cioè 60 mila franchi.

Infine l'acquisto di un posto di agente di cambio a Parigi costa da 1 milione e seicento a 1 milione e settecento mila franchi, in cui naturalmente non sono compresi nè la cauzione, nè il versamento alla Cassa sindacale, nè le spese di registrazione.

È chiaro che le entrate dovranno proporzionarsi a tutte queste gravezze. Tuttavia da qualche anno a questa parte gli agenti di cambio di Parigi si lagnano di non guadagnar più come una volta, e ne incolpano la concorrenza sempre maggiore che vien fatta loro dagli agenti abusivi.

Questi ultimi si chiamano *coulissiers*, da *coulisses* che sono i corridoj della Borsa ove essi sono costretti a rimanere, non avendo accesso nel mercato ufficiale che si chiama *parquet*. Nel *parquet* c'è poi la *corbeille*, che è quel recinto difeso da una ringhiera ove gli agenti di cambio compiono rumorosamente le loro contrattazioni.

In Inghilterra, in Belgio, in Olanda, in Svizzera la mediazione è libera. In Inghilterra gli agenti di cambio prendono il nome di *brokers* come tutti gli altri sensali e non possono agire che come intermediarî. Di fronte ad essi ci sono i *jobbers* i quali operano per proprio conto.

E vi è questa consuetudine singolare. Il *broker*, senza dire se vuol vendere o comperare, domanda al *jobber* il prezzo dell'uno o dell'altro titolo e il *jobber* in risposta gli indica due prezzi, l'uno, il più basso, al quale egli compra, e l'altro, il più alto, al quale egli vende. Se i prezzi convengono al *broker* egli ha il diritto di imporre al *jobber* l'obbligo o di acquistare al primo dei due prezzi ciò ch'egli ha da vendere, o di cedere al secondo ciò che egli ha da acquistare.

Abbiamo detto che uno degli uffici della Borsa è l'accertamento dei corsi e la formazione del listino ufficiale. In Italia la legge lascia alle Camere di commercio una certa latitudine nel fissare le norme pel listino della propria Borsa, e questi listini non sono quindi identici.

Uno dei più diffusi e meglio compilati è quello della Borsa di Milano ove figurano moltissimi titoli divisi nelle quattro categorie di *effetti pubblici, obbligazioni diverse, azioni diverse,* e *prestiti a premio.* C'è inoltre lo specchio de' cambi della giornata. Una prima colonna serve all'indicazione del titolo, la seconda a quella del *valor nominale*; la terza a quella del *godimento*, intendendosi dire con ciò da qual data decorre l'interesse o il dividendo a cui ha diritto il titolo in questione. Segue una colonna pei *prezzi nominali*, e ne vengono dopo altre due per i *prezzi notificati*, di cui la prima si riferisce agli affari *a contanti*, la seconda a quelli per *fine corrente*, la terza a quella per *fine prossimo*. E siccome i prezzi *notificati* corrispondono ad affari realmente conclusi, così noi li troveremo soltanto di fronte a quei titoli nei quali ebbero luogo effettivamente contrattazioni, mentre, di fronte a tutti, troveremo i prezzi *nominali*.

Circa alle azioni, subito dopo la colonna del valor nominale, ne avremo un'altra che indicherà la parte *versata*. In Italia il prezzo a cui si contrattano i titoli comprende anche la parte da versarsi; perciò è necessario che si possa aver sempre presente quale essa è per dedurla all'atto del pagamento di un'azione che si acquista. Se noi compriamo un'azione della Banca Nazionale a lire 1285 non esborseremo al venditore che lire 1035, essendo ancora da versarsi 250 lire che possono esser domandate dal Consiglio d'amministrazione della Banca stessa.

Per dare un' idea più chiara di questi listini di Borsa riproduciamo poche righe di quello di Milano del 10 Maggio 1892.

EFFETTI PUBBLICI.	Valor nominale.	Versato.	Godimento.	Prezzi nominali contanti.	PREZZI NOTIFICATI.		
					contanti.	fin corrente	fine prossimo.
Rendita Italiana 5 %	100		Gennaio	93,50	93,45 a 50	93,52-55-62	—
» » 3 %	100		Aprile	54,50-55,50	—	—	—
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
OBBLIGAZIONI DIVERSE.							
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
Ferrovie Meridionali 3 %	500		Aprile	303,50	—	—	—
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
Ferrovie Mediterranee 4 %	500		Gennaio	427,50,428,50	—	—	—
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
AZIONI DIVERSE.							
Banca Nazionale	1000	750	Gennaio	1285	—	—	—
» » Toscana . .	1000	750	in corso	1035	—	—	—
» Lombarda	500	250	Luglio	680	—	—	—
» Generale	500	330	»	274-275	—	274-274,50	—
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .
. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .	. . . . .	. . . .	. . . .	. . . .

Oltre a esser distribuiti in foglietti sciolti e pubblicati nei giornali, questi listini figurano in apposite tabelle appese nei vestiboli della Borsa e visibili a tutti. Ogni Borsa poi, accanto alla tabella che riproduce il listino proprio, ne ha altre destinate ai listini di altre Borse dello Stato e dell'estero, di Parigi, di Londra, di Vienna, di Berlino, ecc. Vi si trovano i corsi di *apertura* e di *chiusura* dei principali valori, intendendosi per corsi di apertura quelli che si sono praticati allorchè la Borsa si è aperta, per corsi di chiusura quelli praticati alla fine. Può accadere che la Borsa si apra *fiacca* e si chiuda *animata*, o viceversa. Naturalmente questi corsi sono quelli della giornata, trasmessi per telegrafo.

CAPITOLO II.

Operazioni di Borsa. — Contratti differenziali. — Contratti fermi e a premio. — Liquidazioni. — Risposta e abbandono dei premi. — Option. — Nochgeschäfte. — Operazioni complesse. — Riporto. — Deporto. — Carattere economico e morale delle operazioni di Borsa.

Offrire agli uomini d'affari un luogo di ritrovo, agevolare tutte le contrattazioni, disciplinarne alcune, prestarsi a comporre amichevolmente i dissidi, accertare di giorno in giorno sulla scorta delle operazioni fatte il corso medio dei titoli pubblici, sono uffici grandemente utili e che rendono la Borsa benemerita del commercio. Come avviene dunque che questa parola desti spesso un senso di diffidenza e di ripulsione? Gli è che per disgrazia ormai il nome di Borsa, anzichè essere associato con gli scopi ottimi dell'istituzione, è associato con le pazze speculazioni che vi si compiono e coi disastri che da queste speculazioni derivano. Tutte le operazioni commerciali possono farsi e si fanno alla Borsa, ma quando si dice *operazioni di Borsa* non s'intende nè la compra-vendita di merci a contanti, nè l'arbitraggio di cambio, nè il noleggio, nè l'assicurazione; s'intende soltanto il *contratto a termine,* e più specialmente il *contratto differenziale.*

Nel capitolo I della parte quinta abbiamo accennato a quelle compra-vendite in cui la consegna non succede immediatamente alla contrattazione, ma è rimandata a un tempo più o meno lontano, e abbiamo visto anche che questa forma può favorire tanto l'interesse di chi compra come quello di chi vende. Ma ci

siamo affrettati a soggiungere che noi discorrevamo in quel momento di contratti reali, di quelli cioè in cui è intenzione delle due parti di portar l'affare al suo compimento. Oggi invece moltissimi contratti a termine si fanno senza che il venditore abbia la menoma idea di consegnare e il compratore abbia la menoma idea di ricevere. Al giorno in cui dovrebbe aver luogo la consegna e il ricevimento si ricercherà la differenza tra il prezzo pattuito e il prezzo di giornata. Se questa differenza è in meno, il compratore ne risarcirà il venditore; se in più, il venditore ne risarcirà il compratore. Suppongasi una partita di 5000 quintali di grano venduta il 1.° di maggio a 25 lire il quintale consegna alla fine di giugno. Se alla fine di giugno il prezzo del grano è salito a 26, è chiaro che il compratore ritirandolo guadagnerebbe una lira per quintale, giacchè riceverebbe a 25 una merce che potrebbe rivendere subito a 26. D'altra parte il venditore, il quale faceva assegnamento sopra il ribasso, vede andar falliti i suoi calcoli. Se dovesse consegnare la merce che ha venduto *allo scoperto* e che non possede sarebbe costretto a pagarla a 26 per averne poi 25; perderebbe quindi una lira per quintale, cioè nel caso nostro 5000 lire. Col pagare queste 5000 lire al suo contraente egli liquida l'operazione.

Nelle nostre Borse, una volta fissato un termine per consegna, nessuna delle due parti ha diritto di accorciarlo chiedendo la liquidazione anticipata. In altre Borse non è così. A Parigi per es. l'acquirente ha sempre il diritto, offrendo il pagamento in danaro, di reclamare l'adempimento del contratto prima della scadenza. A Nuova York, ad Amburgo, all'Havre ognuno dei due contraenti può, quando gli piaccia, esigere l'adempimento del contratto mediante la consegna della merce o la liquidazione delle differenze, o può pretendere il deposito delle differenze verificatesi a suo favore nella Cassa di una Banca stabilita d'accordo. Soltanto per mezzo di questo deposito, che sarà fatto dall'una o dall'altra parte secondo i casi, l'affare potrà essere tirato

innanzi sino all'epoca prestabilita. Suppongasi che io abbia acquistato al 1.° maggio una merce da consegnarsi al 1.° di giugno al prezzo di 100. Se il 2 maggio il prezzo è 105 io, compratore, intimerò al mio contraente o di liquidare l'affare o di depositare 5. Se il prezzo fosse 95 il venditore farebbe la stessa intimazione a me. Se, dopo successo l'aumento pel quale il deposito fu fatto dal venditore, succede un ribasso, toccherà al compratore di coprir la differenza e così di seguito. Queste liquidazioni si fanno giornalmente in base al prezzo ufficiale di chiusa del giorno precedente, e si fanno tutti i giorni, eccettuati i festivi.

I contratti a termine si distinguono in *contratti fermi* e *contratti a premio*. I contratti fermi sono quelli in cui entrambi le parti corrono intero il rischio dell'operazione. Nei contratti a premio uno dei due, generalmente il compratore, si riserva la facoltà di recedere dall'affare verso la perdita d'un tanto per cento o di una determinata somma che appunto chiamasi *premio*. Il premio si può pagare all'atto della contrattazione, o si può depositare a una Banca, o si può semplicemente pagare più tardi, secondo che si stabilisce.

Diamo un esempio. Io acquisto 5000 lire di rendita italiana per fine corrente, ma voglio limitare la mia perdita in caso di ribasso. Se il prezzo della rendita per fine corrente è 90 io accondiscendo a pagare 90,50 e questi cinquanta centesimi di più che pago, o che deposito, o che pagherò alla scadenza sono il premio. In linguaggio di Borsa si dirà che ho comprato 5000 lire di rendita a 90.50 *di cui* 50. È dunque in mia facoltà di dar corso o no al contratto. E vi darò corso se la rendita aumenterà di prezzo, o se, pur ribassando, la perdita ch'io avrò col ritirare le 5000 lire di rendita, o col liquidare, sarà minore di quella che avrei rinunziando al premio. 50 centesimi per ogni cinque lire di rendita, su 5000 lire, corrispondono a 500 lire; quindi io non *abbandonerò* il premio se non nel caso che la liquidazione mi porti una perdita non minore di 500 lire.

Questo premio pagato dal compratore per riserbarsi il diritto di non eseguire il contratto chiamasi dai francesi *prime pour lever*.

Se invece il venditore volesse esser libero di consegnare o no toccherebbe a lui di pagare un premio, che in Francia sarebbe chiamato *prime pour livrer*. Mantenendo l'ipotesi di 5000 lire di rendita fissate per fine corrente a 90, il venditore che intenda limitare il proprio rischio pagherà un premio che supponiamo sia di 50 cm. per ogni 5 lire di rendita e con la perdita del quale egli potrà recedere dal contratto. Ciò equivarrà ad aver ridotto il prezzo a 89,50. Ed è naturale che sia così perchè la maggior libertà d'azione voluta dal compratore deve risolversi in un prezzo più alto, la maggior libertà d'azione voluta dal venditore deve risolversi in un prezzo più basso. Anche in questo caso i 50 centesimi per ogni cinque lire di rendita corrispondono a 500 lire su cinquemila; quindi il premio sarà abbandonato soltanto quando la perdita che si avesse nell'eseguir la consegna fosse maggiore o per lo meno uguale a 500 lire. Il venditore avrà senza dubbio fatto l'affare allo scoperto, cioè non possedendo le 500 lire di rendita ch' egli dovrebbe consegnare alla fine corrente. La sua speranza era che dal giorno della contrattazione a quello della liquidazione succedesse un ribasso, tanto da poter coprirsi con profitto della rendita da lui venduta apparentemente a 90, ma in realtà a 89,50 quando si calcoli il premio di 50 centesimi. Se alla fine corrente il prezzo della rendita fosse disceso a 89 egli avrebbe un guadagno di 50 centesimi per ogni 5 lire di rendita. Se il prezzo fosse di 89,50 non avrebbe nè guadagno nè perdita eseguendo il contratto, ma gli converrebbe meglio eseguirlo che abbandonare il premio; il chè gli farebbe perdere 500 lire.

E l'esecuzione del contratto gli sarebbe sempre meno gravosa dell'abbandono del premio fin che i corsi della rendita, pur aumentando, restassero al di sotto di 90. In fatti, dato il corso di 89,75, egli dovrebbe pagare

L. 89,750 per procurarsi le 5000 lire di rendita che consegnerebbe a 90 ricavandone cioè 90.000 lire. Ma siccome da queste 90, mila lire andrebbe dedotto il premio di 500, così in realtà egli non incasserebbe che 89,500 in paragone di 89,750; vale a dire perderebbe 250 lire. Tuttavia egli si rassegnerebbe a questa perdita piuttosto che abbandonare il premio di 500 lire, che rappresenta una somma doppia. Quando la rendita fosse salita a 90 gli sarebbe lo stesso eseguire la consegna o abbandonare il premio, perchè in tutti e due i casi perderebbe egualmente 500 lire.

Invece l'abbandono del premio sarebbe il minore dei mali se alla fine del mese il corso della rendita fosse superiore a 90, per esempio a 90.25. Per coprirsi egli dovrebbe pagare a 90.25 le 5 m. lire di rendita che deve consegnare a 90.

Spenderebbe		L. 90,250	—
per averne	L. 90,000		
meno il premio . .	» 500	89,500	—
	Perdita. L.	750	—

Non c' è bisogno di dimostrare che il perdere 750 lire è peggio che perderne 500.

C' è una forma speciale di contratto, nella quale uno dei due contraenti col pagamento di un premio acquista il diritto di ricevere o di consegnare a una data epoca una certa quantità di titoli. Questo contratto si chiama in inglese *option*, in tedesco *stellage*, in francese *double prime*.

Torniamo all'esempio delle nostre 5000 lire di rendita per fin corrente a 90. Pattuito il termine della consegna e il prezzo, il contraente che vuole riserbarsi il diritto di scelta (*option*) paga subito all'altro, o deposita, 1000 lire.

Ecco ora qual'è la sua posizione:

Egli sa che consegnando la rendita riceverà a fronte.	L. 90,000
da cui dovrà detrarre il premio esborsato di	» 1,000
Quindi consegnando non riceverà più di	L. 89,000
Egli sa pure che ricevendo la rendita dovrà pagare.	L. 90,000
a cui conviene aggiungere il premio già pagato	« 1,000
Ricevendo, le 5000 di rendita gli verranno a costare. . . .	L. 91.000

Su questa base gli sarà facile tracciarsi uno specchio evidente della situazione.

Consegnando la rendita.

		profitto	perdita
se il prezzo è a 90	L. 90[m	—	1000
» » » » 89 1/2	» 89,500	—	500
» » » » 89	» 89,000	—	—
» » » » 88 1/2	» 88,500	500	—
» » » » 88	» 88, —	1000	—

Ritirando la rendita.

se il corso è a 90	L. 90[m	—	1000
» » » » 90 1/2	» 90,500	—	500
» » » » 91	» 91,000	—	—
» » » » 91 1/2	» 91,500	500	—
» » » » 92	» 92,000	1000	—

Per conseguenza il guadagno non incomincia che quando la rendita scenda sotto l'89 pel caso che il contraente preferisca di consegnare, o quando salga sopra il 91 s'egli preferisce di ricevere. Fra questi due limiti c'è perdita in ogni caso. A 90 la perdita è uguale, sia nel caso della consegna che in quello del ricevimento; a 90 $^1/_2$ si perderebbero 500 lire ricevendo e 1500 consegnando; a 89 $^1/_2$ accadrebbe l'opposto; onde al disopra di 90 si preferirà sempre di ricevere, al disotto di consegnare. Del resto, si vede che l'operazione non può riuscire se non nel caso di oscillazioni, e di forti oscillazioni, nei prezzi.

Altre forme di operazioni complesse sono gli *acquisti fermi e vendite a premio*, oppure gli *acquisti a premio e vendite ferme*.

Chi acquista fermo e vende a premio deve calcolare sull'aumento o almeno sulla stabilità dei prezzi.

Io acquisto fermo 5000 lire di rendita per fine corrente a 90 e le vendo a premio pure per fin corrente a 90.50 di cui 50, lasciando cioè la facoltà al compratore di non ricevere se abbandona il premio.

Dato questo contratto, io dovrò in ogni caso ritirare, o liquidare le mie 5000 di rendita per L 90,000.

Se il mio contraente le riceve, ho guadagnato 500 lire, perchè 5000 lire di rendita a 90,50 formano L 90,500.

Queste 500 lire sono in ogni caso il massimo del mio guadagno.

Ma il mio contraente ha pagato per avere il diritto di non ricevere, e non riceverà se c'è un ribasso tale che gli possa far perdere con l'esecuzione del contratto più di quello che perderebbe con l'abbandono del premio.

Supponiamo la rendita discesa, alla fine del mese, a 89,50. Il mio contraente ritirandola viene

a spendere	L. 90,500
mentre non può rivendere che al prezzo di giornata per	« 89,500
perdita	L. 1,000

Egli preferisce recedere dal contratto e abbandonare il premio di 500 lire. Qual'è la mia posizione in questo caso?

Ho dovuto ritirare le 5000 lire		
L. 5000 di rendita a 90 . .	L.	90,000
non le potrò vendere che		
a 89.50	L.	89,500
perderei quindi.	L.	500
Ma siccome ho avuto dall'aquirente		
che recedette dal contratto il premio di.	»	500

non ho nè perdita nè guadagno.

Avrei perdita se il prezzo della rendita discendesse al disotto di 89,50, per es. a 89.

In tal caso dovrei ritirare a 90		
L. 5000 di rendita	»	90,000
non potrei rivendere		
che a 89	«	89,000
perdita	L.	1,000
a fronte del premio guadagnato di		
sole	»	500
perdita residuale	L.	500

Esaminiamo ora il contratto opposto.

Se io acquisto a premio e vendo fermo, vuol dire che faccio assegnamento sopra il ribasso.

Acquisto per fine corrente L. 5000 di rendita a 90,50, *di cui* 50, pago anticipatamente, o deposito, queste 500 lire alle quali limito la mia perdita eventuale, e rivendo subito le 5000 lire di rendita per fine corrente a 90, ferme.

Se non sopraggiungono variazioni sul mercato o se la rendita aumenta, io perdo 500 lire perchè

ritirerò le mie 5000 lire a 90 .	L.	90,000
più il premio di	»	500
	L.	90,500
mentre dovrò consegnare a 90 per	»	90,000
	L.	500

Ma se la rendita discende a 89, io abbandono il premio e annullo quindi il primitivo acquisto con una perdita di L. 500. Nello stesso tempo ricompro

le 5000 lire al prezzo di giornata, cioè a 89	L.	89,000
le consegno a 90, prezzo al quale le avevo già rivendute . . .	»	90,000
	L.	1,000
da cui devo dedurre il premio abbandonato	»	500
Utile netto.	L.	500

E l'utile sarà tanto maggiore, quanto maggiore sarà il ribasso.

Accenniamo anche a quelle operazioni conosciute dai Tedeschi col nome di *Nochgeschäfte*, nelle quali uno dei contraenti si riserva, secondo ch'è compratore o venditore, la facoltà di domandare o la facoltà di consegnare una quantità maggiore di quella stabilita, per esempio il doppio o il triplo. Quello dei due contraenti che vuole questa facoltà dovrà fare un sacrifizio per ottenerla. Se è il compratore dovrà pagare di più; se è il venditore dovrà rassegnarsi a ricavare di meno.

Gli affari a termine hanno ordinariamente una scadenza fissata dalla consuetudine delle Borse, e questa scadenza si chiama la *liquidazione*. Nella maggior parti delle Borse c'è una sola liquidazione mensile, alla fine del mese; qualche Borsa ne ha due, al quindici e alla fine.

Quando si tratta di contratti a premio è necessario che il contraente, il quale si è riserbato il diritto di recedere dal contratto, dichiari in tempo se intende abbandonare il premio. È quello che si dice la *risposta dei premi*. Tale risposta si fa in alcune piazze a giorno prestabilito, in altre quando si fissa dai contraenti. A Firenze la risposta dei premi deve farsi il penultimo giorno del mese. A Livorno e a Genova il terz'ultimo; a Milano ordinariamente il 24; a Roma il giorno si fissa dai contraenti; in caso di silenzio è il terz'ultimo del mese. Il non fare alcuna dichiarazione equivale a dire che si eseguirà il contratto.

Se uno dei contraenti non si presta alla liquidazione, ha luogo la liquidazione coattiva per mezzo del Sindacato di Borsa, il quale in base ai corsi della giornata determina la differenza che deve pagarsi dal contraente ricalcitrante. Nello stesso tempo questo contraente che ha mancato ai suoi impegni viene escluso per un periodo più o meno lungo dalla Borsa.

In un altro capitolo abbiamo detto in che cosa consista il *riporto* e lo abbiamo visto prendere sovente il posto della anticipazione su pegno.

Noi lo troviamo con molta frequenza alla Borsa, ma non possiamo dirlo una vera e propria operazione di Borsa. Esso serve piuttosto a rimandare una operazione da una liquidazione a un'altra.

Ho comperato per la fine del mese le solite 5000 lire di rendita a 90. Al momento della liquidazione il prezzo è disceso a 88. Liquidando subito perderei L. 2000, ma io spero ancora in un aumento, e cerco di prorogare l'operazione. Posso intendermi addirittura col mio contraente verso un compenso che mi farebbe per esem-

pio acquirente della identica quantità di rendita a 90,50 per la fine del mese prossimo. Questo sarebbe un *riporto diretto*, ma, per solito, c'è l'intervento d'una terza persona. Io ritiro i titoli che avevo comperato a 90; ma nello stesso tempo per mezzo d'un agente di cambio li vendo al prezzo di giornata (88) a un'altra persona e li ricompro da questa per la liquidazione successiva con una differenza in più, mettiamo a 88,50.

Ecco quindi la compra-vendita simulata di cui parlavamo al capitolo VI della parte VI; in fondo l'operazione vera è un prestito di danaro sopra pegno di titoli. Tale esso si presenta anche nell'esempio che stiamo per dare.

Il sig. Jenna deve consegnare al 30 giugno 5000 lire di rendita a 90. Al 15 giugno egli vuol coprirsi di questa rendita che non ha, comprando le 5000 lire di rendita da ricevere e pagare al 30. Il sig. Manfredi queste 5000 lire di rendita le possiede, ma non vuol venderle che per consegna e pagamento immediato, ciò che gli rende impossibile di concludere l'affare con Jenna. Ma c'è il sig. Giacomello che ha delle somme disponibili ed è pronto a impiegarle anche in rendita. Senonchè egli non le ha disponibili che per pochi giorni e vuole un'investita a breve scadenza.

L'operazione si combinerà in questa maniera. Un agente di cambio il quale agisce per conto di Manfredi vende all'agente di cambio che rappresenta Giacomello le 5000 lire per consegna pronta, ma le ricompra pel 30 giugno a un prezzo alquanto superiore per conto di Jenna. La differenza tra i due prezzi è il riporto, ed esso tien luogo dell'interesse sul prestito.

Per la rendita pubblica che da noi si vende *completa*, quando non vi siano cagioni di ribasso, avremo sempre una differenza in più, cioè un riporto, tra quella venduta per consegna pronta e quella venduta per una liquidazione successiva. Infatti alla cartella che si riceve il 31 maggio spetta una parte maggiore della cedola semestrale che non alla cartella che si riceve il 30 aprile.

Se però si facesse un contratto al 30 giugno con scadenza al 31 luglio bisognerebbe intendersi a chi deva restare la cedola che si matura il 1.° luglio. Se restasse al venditore è naturale che il prezzo del titolo consegnabile alla fine di luglio sarebbe inferiore al prezzo del titolo consegnabile pronto.

Di fronte al *riporto* abbiamo il *deporto* nei casi in cui la proroga dell'operazione è voluta dal venditore.

Calcolando sul ribasso, ho venduto 5000 lire di rendita allo scoperto per fin corrente a 90. Ma le mie previsioni sono fallite; anzichè ribassare, la rendita è aumentata e alla fine corrente è a 92. Io però confido che l'aumento sia effimero e che le mie speranze deluse questo mese possano realizzarsi il mese venturo. Compero effettivamente la rendita a 92, prezzo della giornata e la consegno al mio contraente; ma nello stesso tempo rivendo per la prossima liquidazione la identica quantità al fornitore dei titoli, il quale per accettare questa operazione vuole un compenso. Ha ceduto i titoli a 92, li riprende a 91,50. La differenza in meno si chiama *deporto*. Anche qui abbiamo una compravendita simulata: nel fatto è un prestito di titoli verso danaro.

In conclusione avremo *deporto* tutte le volte che il prezzo d'un titolo o d'una merce per consegna futura sarà inferiore al prezzo di quel titolo o di quella merce per consegna pronta.

Crediamo inutile fermarci su altre varietà del contratto di Borsa, la cui indole ci pare sufficientemente chiarita da quanto si è detto fin qui. Non sono operazioni difficili; anzi uno dei loro torti è forse quello di essere, o di parere, troppo facili; di riuscire ad ogni modo accessibili a tutti, anche a chi non abbia nè pratica d'affari, nè cognizioni tecniche, nè capitali accumulati, nè passione al lavoro. Poichè d'altra parte questa loro facilità, vera od apparente, si concilia con una grandissima incertezza di risultati. Si chiamano da molti *giuochi* di *Borsa* e hanno realmente parecchi caratteri

del giuoco. Ma se sono aleatorie per tutti quelli che vi si dedicano, non sono però tali nello stesso grado. Il novellino che entra alla Borsa e compera o vende a termine non è nelle medesime condizioni dello speculatore agguerrito che agisce in seguito a determinati criterî i quali possono, fallire ma nondimeno si fondano sulla base di notizie, di esperienze e di osservazioni. Onde il primo giuoca realmente, il secondo specula; possono rovinarsi tutti e due, ma il secondo si rovinerà in seguito a calcoli e previsioni sbagliate, il primo non differirà punto da chi perde il danaro a un tavolino di faraone.

La minore accusa che possa farsi a queste operazioni di Borsa è quella di essere perfettamente infeconde e di non aggiunger nulla alla somma delle utilità sociali. Il commercio ordinario ravvicina la produzione al consumo; il commercio di banca agevola la circolazione dei capitali; la speculazione bene intesa ha il merito delle coraggiose iniziative, apre nuove vie e nuovi mercati, custodisce le larghe riserve, che porterà sul luogo del bisogno al momento opportuno; l'operazione di Borsa sotto la forma di contratto differenziale non è altro che un elemento perturbatore. Nella migliore ipotesi essa non fa che spostar la ricchezza; ciò che è guadagnato dagli uni è perduto dagli altri. E lo spostamento non avviene già gradatamente come premio dell'assiduità o dell'intelligenza, ma avviene per sbalzi improvvisi e molto spesso per puro effetto del caso.

Del resto, questo è ancora il meno peggio. Il peggio si è che il contratto differenziale fa perder di vista la realtà delle cose.

Il negoziante che lavora sul serio, per audace che sia, quando compera o quando vende una merce che riceverà o che consegnerà più tardi, tien sempre d'occhio i bisogni del mercato, la probabilità di rivendere con profitto ciò che ha comperato, la probabilità di comperare in tempo ciò che ha venduto allo scoperto. Inoltre egli studia tanto

questioni accessorie che hanno anch'esse una grande importanza. Dove riporrà la merce che ha ricevuto se non gli riesce subito di rivenderla? Quale via sceglierà pel rimborso? A quale Banca ricorrerà per il credito che potesse occorrergli? Infine egli cercherà di mantenere un rapporto tra le sue forze e la misura delle operazioni ch'egli intraprende. Ma col contratto differenziale non si bada neanche o si bada appena alle condizioni effettive della produzione e del consumo; il commercio non appare altro che una gran lotta tra due eserciti di *rialzisti* e di *ribassisti*, e si milita con questi o con quelli secondo che si crede che a questi o a quelli debba arridere la vittoria. Le cifre prendono il posto dei fatti, le ombre prendono il posto dei corpi. Un affare che rappresenti centinaia e centinaia di migliaia di lire non isgomenta lo speculatore di scarsissimi mezzi; tutt'al più, s'egli ha un fondo di probità, vedrà se è in condizioni di poter pagare la differenza eventuale nel caso che la sorte gli sia contraria. Se il valore delle cose vendute o comperate è di *cento*, si calcola che la differenza di prezzo con cui l'operazione potrà liquidarsi sarà di *cinque* o di *dieci*, e quando si creda di avere questi cinque o questi dieci a propria disposizione si riterrà di aver adempiuto al dovere di uomini cauti ed onesti. S'intende poi che a lato di coloro i quali hanno pure di questi scrupoli ci sono moltissimi che non ne hanno alcuno e che hanno la premeditazione di realizzare i profitti e di non pagare le perdite.

Per ultimo si noti che questa massa d'interessi armati gli uni contro gli altri metteranno in opera ogni mezzo lecito e illecito per riuscire nei loro intenti. Indi i sindacati di speculatori all'aumento e di speculatori al ribasso; i primi intesi a promuovere a tutti i costi il rincaro di certi titoli, gli altri occupati a gettarvi il discredito. Indi le compere e le vendite simulate, gli articoli di giornale menzogneri, le false notizie diffuse insidiosamente alla Borsa, e tutto quel complesso di manovre indecorose e sleali che sono ormai conosciute col nome di *aggiotaggio*.

Non è poi difficile dimostrare che gli eccessi dell'aggiotaggio si verificano di più nelle azioni industriali che nei titoli pubblici, di più nelle merci che nelle azioni industriali. Infatti vi sono due ragioni che segnano dei limiti alle oscillazioni dei fondi pubblici; l'una che questi fondi pubblici fruttano un interesse e che fino a quando questo interesse si paghi e non si possa indurre negli animi la convinzione che presto non lo si pagherà più, essi rappresenteranno un'investita di capitali, e dovranno quindi conservare un valore. L'altra ragione che reagisce contro gli eccessivi aumenti è questa: che lo Stato ha sempre il diritto della conversione. e non tarderà ad usarne appena i corsi siano saliti sopra il pari.

Queste due grandi valvole di sicurezza non ci sono per le azioni industriali, e per conseguenza nè il ribasso è arrestato dalla certezza d'un interesse nè l'aumento è arrestato dal timore della conversione, ed è più facile sorprendere la credulità pubblica con la prospettiva di lauti dividendi o con lo spauracchio di prossimi disastri. Tuttavia anche qui la speculazione potrà essere tenuta entro certi confini dai mezzi di verificare fino a un dato punto le condizioni d'una società, non foss'altro per quello che riguarda il suo capitale e il numero delle sue azioni, onde non è a presumersi che nello stesso giorno in una Borsa siano vendute a termine per es. 10,000 azioni d'una società la quale non ne ha che cinquemila. Quando si tratta di merci tutto è possibile. I limiti della produzione e del consumo sono infinitamente vaghi ed incerti, le variazioni dei prezzi anche per motivi seri possono essere grandissime. Nulla di strano dunque, o almeno nulla d'inesplicabile, in quelle frenesie che si impadroniscono periodicamente di alcuni mercati per alcuni articoli quando in quei mercati e per quegli articoli abbia attecchito la mala pianta del contratto differenziale. E pur troppo si può dire ormai che poche grandi piazze ne vanno immuni. Ad Amburgo nel solo bimestre novembre-dicembre 1887 furono venduti in

questo modo oltre a tre milioni centomila sacchi di caffè di cui solo 133 mila rappresentavano affari reali. Alla Borsa di Nuova-York, secondo il Bryce, si vende ogni anno una quantità di cotone cinque volte maggiore del raccolto, e nel 1887 si fecero affari in petrolio per una quantità cinquanta volte maggiore di quella che in quell'anno le sorgenti potevano rendere.

È evidente che fatti simili non possono a meno di perturbare i mercati e di portare lo scompiglio anche nel commercio ordinario.

In seguito ai danni innegabili che le operazioni di Borsa recano con sè, sorge naturale la domanda se la legge possa far nulla per impedirle o per moderarle. Noi non ci dissimuliamo la gravità della questione e la difficoltà di risolverla. Il restringere la libertà delle contrattazioni è cosa molto delicata per sè; tuttavia non è questo che ci spaventerebbe di più, perchè non c'è libertà la quale non vada soggetta ad alcune discipline. Ci spaventa piuttosto il pericolo che gli ostacoli posti ai contratti fittizi intralcino tutte quelle forme di contratti a termine, che sono contratti reali e che rispondono a reali bisogni. A ogni modo, quello che ci parrebbe più improvvido di tutto sarebbe il non riconoscere i contratti differenziali nè in bene nè in male, il metterli cioè fuori della legge. Sarebbe un mezzo termine vantaggioso ai furfanti e fatale ai galantuomini. Infatti questi si tengono legati dalla loro parola, a quelli basta sfuggire alle sanzioni del Codice. In Italia la legge andata in vigore al 1.° gennaio 1875, assoggettando quei contratti a tassa di bollo, tanto se sono *fermi* quanto se sono a premio, viene a riconoscerne implicitamente la validità; e l'Art. 4 della legge medesima dice chiaro che è concessa l'azione in giudizio anche a quei contratti i quali abbiano per oggetto il solo pagamento delle differenze.

Comunque sia, e per concludere, le operazioni di Borsa a forma di contratto differenziale sono la parte patologica del commercio. Dannose per un popolo sotto

l'aspetto economico, sono funeste sotto l'aspetto morale. Prese isolatamente, possono parere innocue come quei liquidi che, visti in piccole quantità, sono incolori. Ma come gli stessi liquidi che in grandi masse acquistano una tinta spiccata, così anch'esse quando si propagano avvelenano il sangue di una nazione. Esacerbano l'inquietudine degli spiriti, distraggono dall'operosità tranquilla e feconda, rendono più acuta la cupidigia dei subiti guadagni, creano le pericolose illusioni, quasi sempre seguite da terribili disinganni. E per solito nemmeno le fortune nate alla Borsa hanno lunga durata, e si sperimenta in esse una volta di più la verità di quel detto che il tempo non rispetta ciò che si fa senza di lui. Coloro che si arricchiscono con l'aggiotaggio, dopo aver formato la peggior specie della classe già tanto invisa dei *risaliti*, dopo avere inasprito col loro sfarzo impudente tutti gli odî derivanti dalle disuguaglianze sociali, posseduti come sono dalla febbre del gioco, non si stancano di tentare la sorte e finiscono spesso col perdere tutto ciò che avevano così male acquistato.

FINE.

INDICE

PARTE PRIMA.

Del commercio in genere e degli elementi della compra-vendita commerciale.

Capitolo	I.	Idee generali sullo scambio . . . . . *Pag.*	3
»	II.	Della merce . . . . . »	9
»	III.	Delle misure e dei pesi . . . . . »	15
»	IV.	Del prezzo e della qualità . . . . . »	20

PARTE SECONDA.

Di ciò che si attiene alle comunicazioni e ai trasporti.

Capitolo	I.	Comunicazioni terrestri. Strade ferrate. *Pag.*	27
»	II.	Del servizio ferroviario . . . . . »	36
»	III.	Comunicazioni per acqua. Marina a vela ed a vapore . . . . . »	45
»	IV.	Della nave e dei registri nautici . . . »	54
»	V.	Del nolo . . . . . »	65
»	VI.	Navigazione libera e sussidiata. . . . »	71
»	VII.	Cambio marittimo e assicurazione marittima. . . . . »	75
»	VIII.	Poste e telegrafi . . . . . »	90
»	IX.	Dogane, porti franchi, punti franchi . . »	97

PARTE TERZA.

Della moneta e de' suoi surrogati.

Capitolo I. Della moneta e dei sistemi monetari in genere. . . . . *Pag.* 104
» II. Convenzioni monetarie. . . . . » 115
» III. Moneta di carta e carta monetata . . » 121

PARTE QUARTA.

Del credito e del cambio.

Capitolo I. Idee generali sul credito . . . . . *Pag.* 130
» II. Della cambiale . . . . . » 139
» III. Del cambio. Listini di cambio . . . . » 152

PARTE QUINTA.

Dell' associazione commerciale.

Capitolo I. Generalità. Società in nome collettivo e in accomandita semplice . . . . . *Pag.* 167
» II. Accomandite per azioni e società anonime . . . . . » 174

PARTE SESTA.

De' vari modi di esercitare la compra-vendita.

Capitolo I. Compra-vendita in piazza e fuori di piazza. Intermediari. . . . . *Pag.* 190
» II. Commercio all' ingrosso ed al minuto. Specificazione e assortimento. . . . » 204
» III. Commercio ordinario e commercio di speculazione. . . . . » 213
» IV. Commercio di commissione . . . . . » 223

PARTE SETTIMA.

Del commercio bancario.

Capitolo	I.	Del commercio bancario in genere . .	*Pag.* 233
»	II.	Dei titoli fiduciari Dei fondi pubblici .	» 238
»	III.	Delle operazioni di conto corrente . .	» 250
»	IV.	Chèques, stanze di compensazione, ecc.	» 256
»	V.	Delle operazioni di sconto	» 264
»	VI.	Sovvenzioni, aperture di credito, arbitraggi	» 274
»	VII.	Emissione di biglietti	» 287
»	VIII.	Operazioni finanziarie e di credito mobiliare	» 294

PARTE OTTAVA.

Delle Borse e delle operazioni di Borsa.

Capitolo	I.	Delle Borse. Agenti di cambio. Listini di Borsa	*Pag.* 301
»	II.	Varie forme di contratti di Borsa. Caratteri di queste operazioni	» 306

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 071079427